MIHAIL MANOILESCU

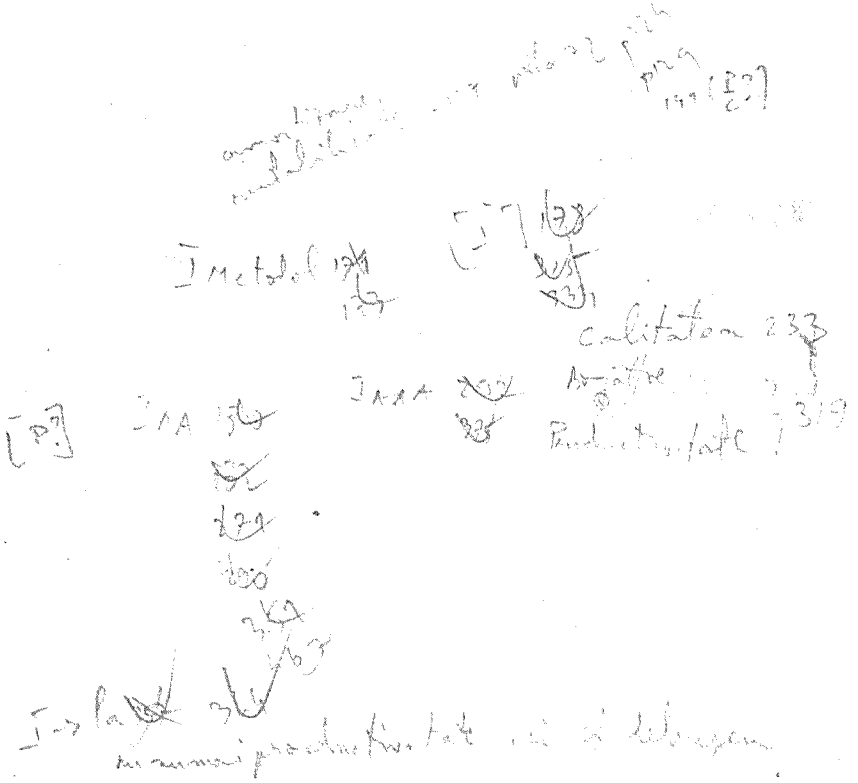
FORȚELE NAȚIONALE PRODUCTIVE ȘI COMERȚUL EXTERIOR

Teoria protecționismului și a schimbului internațional

Editura Științifică și Enciclopedică
București, 1986

FORȚELE NAȚIONALE PRODUCTIVE ȘI COMERȚUL EXTERIOR

Teoria protecționismului și a schimbului internațional



Traducere din limba germană de
Prof. ing. Valeriu Dinu
doctor în științe economice

MIHAIL MANOILESCU DESPRE PROBLEMELE DEZVOLTĂRII COMPLEXULUI ECONOMIC NAȚIONAL DIN PERIOADA INTERBELICĂ. CONTRIBUȚIA ACESTUIA ÎN DOMENIUL TEORIEI RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Prof. dr. Mihai TODOSIA

După Congresul al IX-lea al Partidului Comunist Român a început o vastă activitate de valorificare a istoriei poporului român a cărei menire era înfățișarea faptelor, împrejurărilor, personalităților, vieții diverselor generații așa cum au fost ele în realitate. În felul acesta se realizează o conștiință de sine a poporului, se oferă noilor generații un izvor de învățăminte și se pun temelii solide pentru idealul pe care ele trebuie să-l înfăptuiască în mod practic.

Cercetarea științifică din domeniul istoriei economice a reușit să elaboreze studii, monografii, lucrări de sinteză etc., prin care se valorifică creația științifică a unor economiști de seamă din diferite perioade istorice, se pune în evidență contribuția acestora la propășirea economică și socială a națiunii noastre, la îmbogățirea patrimoniului culturii naționale și universale.

Perioada interbelică, moment de sinteză și punct de plecare în evoluția ulterioară a României, prin prefacerile economice, sociale și politice ce au avut loc, a marcat o dezvoltare și maturizare a tuturor domeniilor științelor economice ilustrate de personalități remarcabile.

Unul din economiștii reprezentativi ai acestei perioade a fost *Mihail Manoilescu* (1891—1950).

Fiul unor institutori, Mihail Manoilescu și-a făcut studiile secundare la Liceul Național din Iași și pe cele superioare la Politehnica din București, obținînd rezultate strălucite. A fost un intelectual de mare erudiție, care stăpînea tot ceea ce era necesar pentru a fi un mare economist: o solidă cultură economică, istorică și sociologică, o temeinică pregătire tehnică și matematică, ceea ce i-a permis să analizeze cu profunzime și originalitate fenomenele economice.

Prefacerile sociale care au avut loc după primul război mondial i-au dat posibilitatea unei ascensiuni politice rapide spre importante funcții de stat, ceea ce i-a facilitat cunoașterea profundă a realităților economice românești, precum și a problemelor teoretice și practice ale economiei internaționale din perioada interbelică.

Mihail Manoilescu a intrat de tînăr în viața politică, mai întîi ca membru al Partidului Poporului al lui Alexandru Averescu, apoi a făcut parte din P.N.Ț., a sprijinit restaurația, a înființat Liga Națională Corporatistă și treptat a alunecat spre poziții politice de dreapta, declarîndu-se în mod deschis un adversar al democrației politice. Ca politician, Manoilescu n-a avut audiență în rîndurile populației.

Apoi, ca ministru de externe în guvernul Gigurtu, a fost nevoit, pe baza mandatului oficial primit și în condiții în care țara noastră nu se putea împotrivi prin forță armată, să semneze dictatul de la Viena, impus de Germania hitleristă și Italia fascistă, prin care s-a rupt o parte din trupul țării unde marea majoritate a populației era românească.

În memoriile [1] sale, Mihail Manoilescu arată că acest capitol este cel mai dureros din viața sa și nu are nici o vinovăție pentru cele întîmplate la Viena, întrucît țara noastră a fost pusă în fața unui fapt împlinit.

Mihail Manoilescu a fost un talentat profesor de economie politică, cursurile sale predate la Politehnica din București erau apreciate de studenți datorită noutății ideilor și modului de prezentare. O parte din prelegeri au fost publicate în volumul „Încercări în filosofia științelor economice" (1938), unul din cele mai valoroase din perioada interbelică, în care se tratează teoria fenomenelor economice.

În prima perioadă a vieții sale, Mihail Manoilescu se situează pe pozițiile neoliberalismului, a cărui doctrină a expus-o într-o prelegere în cadrul Institutului Social Român (1923).

Manoilescu vede în neoliberalism „o formă regenerată a liberalismului *care condiționează însăși viabilitatea sa în viitor*, ca o nouă adaptare, fără care n-ar putea să urmeze decît dispariția acestui sistem politic și a doctrinei care îl reprezintă" [2].

[1] Mihail Manoilescu, *Urmare la «memoriile mele»*, Text dactilografiat, p. 1.

[2] Mihail Manoilescu, *Neoliberalismul*, în volumul „Doctrinele, partidelor politice", editat de Institutul Social Român, București 1924.

Neoliberalismul, înlăturînd ceea ce este circumstanțial și menținînd ceea ce este peren în principiile liberalismului clasic, trebuia să fie, după Manoilescu, concepția care să stea la baza cadrului social-politic românesc și a făuririi idealului generației lui.

Neoliberalismul continuă să considere democrația întemeiată pe consimțămîntul majoritar ca formă optimă de guvernămînt, iar exercitarea puterii de stat trebuie să fie rezultatul unui echilibru dintre forțele sociale.

Universul economic și social neoliberal, susține autorul, este mai aproape de realitate decît cel al liberalismului clasic prin faptul că admite existența societăților monopoliste și a claselor sociale.

Mihail Manoilescu arată că neoliberalismul, recunoscînd caracterul evolutiv al proprietății individuale, acceptă orice forme ale acesteia, numai dacă apar ca urmare a morții naturale a formelor vechi, nu distrug interesul individual — cheia dinamismului economic și social — și nu sînt impuse pe cale politică.

De altfel, există în societatea capitalistă contemporană o tendință de depersonalizare a proprietății, ca urmare a extinderii societăților pe acțiuni.

Pentru țara noastră, apreciază Manoilescu, neoliberalismul este singura doctrină care concordă cu caracterul nostru național și este de natură să mobilizeze toate energiile pentru a crea opere economice și culturale durabile, contribuind în acest fel la îmbogățirea patrimoniului general uman.

Pe parcursul timpului, Mihail Manoilescu va renunța la multe din ideile sale democratice și va adopta atitudini totalitare în domeniul economic, ideologic și politic.

Doctrina sociologică și politică a lui Mihail Manoilescu, expusă în „Revista Lumea Nouă", în cărțile „Secolul corporatismului", „Partidul Unic" ș.a. este de dreapta, de esență reacționară, iar aplicarea în practică însemna o mare primejdie pentru viitorul națiunii române.

Nu ne propunem să analizăm teoriile sociologice și politice ale lui Mihail Manoilescu, ci numai pe cele economice și în mod special cele referitoare la economia internațională. Amintim însă că în literatura economică, sociologică și politologică din străinătate se fac de multe ori referiri la cartea „Secolul corporatismului" și se subliniază că nu trebuie

identificat corporatismul cu fascismul, că Manoilescu a creat o doctrină corporatistă distinctă [1].

Mihail Manoilescu ocupă un loc aparte între economiștii români din perioada interbelică în privința concepției generale despre metoda economiei politice. Convingerea sa este că fenomenele nu pot fi cunoscute, studiate și explicate decît prin cuantificare, ceea ce impune ca economia politică să utilizeze prin excelență metoda matematică.

Părăsind poziția tradițională de economist literat, Manoilescu folosește metoda matematică în analiza fenomenelor de masă. Aceasta îl va duce la concluzia că *homo economicus* este un concept inutil, că nu se poate realiza o integrare a acestuia în fenomenele de masă, care de fapt alcătuiesc obiectul economiei politice.

Metoda matematică este indispensabilă pentru studiul echilibrului economic, principala problemă a economiei moderne.

Deși sînt mai multe economii politice ca urmare a existenței diverselor sisteme sociale și economice, Mihail Manoilescu apreciază că este posibilă existența unei economii politice pure, care „ar fi știința economică a tuturor spațiilor sociale posibile" [2].

Mihail Manoilescu a fost preocupat în mod constant de rigoarea științifică a definirii conceptelor, noțiunilor și legilor economice. Convins că noțiunile clare și bine definite reprezintă începutul oricărei științe, el propune la Congresul internațional de științe economice și sociale din iulie 1937, de la Paris, realizarea unei terminologii unificate pentru știința economică. În concepția sa, știința economică trebuie să fie universală, iar pentru aceasta conceptele trebuie să aibă o determinare riguroasă, astfel încît conținutul lor să fie unanim acceptat. În acest sens, în intervenția sa la congres, propunea elaborarea unui „Dicționar internațional

[1] A se vedea în acest sens:

— Philippe C. Schmitter, *Still the Century of Corporatism?*, publicat în F. B. Pike, T. Strich, „The New Corporatism", Notre Dame Press, 1974.

— Daniel Chirot, *Corporatism, Socialism and Development in Romania* Amsterdams Sociologisch Tijolschrift, vol. 5, nr. 3, 1978.

[2] Mihail Manoilescu, *Incercări în filosofia științelor economice*, Monitorul Oficial și Imprimeriile statului, Imprimeria națională, București, 1938, p. 38.

al noțiunilor economice", prin participarea unor mari personalități care să-i asigure o autoritate universală [1].

Problemele românești ocupă un loc aparte în opera economică a lui Mihail Manoilescu. Independent de rătăcirile politice din ultima parte a activității sale, Mihail Manoilescu rămîne prin ceea ce a scris și prin ceea ce a gîndit un om preocupat de propășirea economică a țării, de modernizarea economiei naționale, de înflorirea culturii, pentru ca poporul român să ajungă a ocupa un loc demn în comunitatea mondială.

Mihail Manoilescu a participat la marea dezbatere teoretică privind geneza capitalismului în țara noastră, care a fost deschisă de Stefan Zeletin prin lucrarea „Burghezia română. Originea și rolul ei istoric". În „Rostul și destinul burgheziei românești", consacrată acestei probleme, conținînd puncte de vedere apropiate de cele ale lui Zeletin, Manoilescu analizează geneza capitalismului din România dintr-o largă perspectivă economică, sociologică și culturală. După opinia sa, „influența economică străină a rămas la noi tot timpul predominantă și creatoare de destin" [2], însă nu trebuiau neglijate nici interesele burgheziei românești, care uneori puteau să coincidă cu cele ale națiunii. Ca în toate țările rămase în urmă care se dezvoltă în condițiile vieții moderne, are loc „precipitarea fazelor de dezvoltare istorică și reducerea lor la intervale surprinzător de scurte" [3]. Astfel, în mai puțin de un veac, de la 1829 la 1918, România a „ars toate etapele evoluției sociale și economice într-un curs precipitat, care pare a nu-și găsi oprire și răgaz" [4]. Dacă în faza „comercială" a capitalismului în care se afla țara noastră „am fost dominați de un schimb exterior defavorabil și spoliator" [5], odată cu trecerea la faza „industrială", asistăm la o coincidență tot mai pronunțată între interesele burgheziei și interesele națiunii.

Fără îndoială că această lucrare este pătrunsă de o puternică tentă apologetică. Manoilescu vede în burghezie factorul

[1] Mihail Manoilescu, *La necesité d'une terminologie unifiée pour la science économique*, Monitorul Oficial și Imprimeriile statului, Imprimeria Centrală București, 1937.

[2] Mihail Manoilescu, *Rostul și destinul burgheziei românești*, Georgescu Delafras, București, 1942, p. 91.

[3] Ibidem, p. 71.

[4] Ibidem, p. 72—73.

[5] Ibidem, p. 91.

chemat să realizeze industrializarea țării și-și exprimă crezul că „odată cu industrializarea, începe împăcarea burgheziei cu țara", toată epoca contemporană fiind dominată de acest fapt capital.

Dezbaterea teoretică desfășurată în jurul problemei evoluției economiei românești a fost de natură să contribuie în mare măsură la eliberarea gîndirii noastre sociale, economice și politice, intelectuale în general, de sub dominația celei occidentale. Ea a orientat eforturile spre o cunoaștere mai temeinică a specificității sud-estului european, în care trăim noi și în care s-a dezvoltat viața poporului nostru. De altfel, Mihai Eminescu care a fost și un eminent economist și sociolog, făcea următoarea remarcă: „mi se pare ciudat cum noi românii, care trăim lîngă Dunăre, sîntem cu totul cufundați în ideile Occidentului, pe cînd din toate părțile împrejuru-ne pulsează o viață istorică care în dispoziția ei generală se deosebește de istoria Occidentului" [1].

O lucrare de mare valoare teoretică și cu un pronunțat caracter vizionar, conținînd un bogat material faptic, este „Politica producției naționale", scrisă la scurt timp după Marea Unire. Fărîmițarea statală și-a pus adînc amprenta asupra întregii culturi românești. Idealul suprem spre înfăptuirea căruia își concentra energiile întreaga națiune era realizarea statului național unitar, „formă politică naturală și îndreptățită pentru dezvoltarea sa liberă" și „care reprezenta cel dintîi țel de atins și cel dintîi drept elementar pe care trebuia să-l cîștige ca națiune" [2]. Cu îndreptățire Mihail Manoilescu subliniază că întreaga gîndire economică, ideile economice care circulau în această perioadă erau puse în slujba realizării idealului unic al poporului român — statul național unitar. Odată acest ideal înfăptuit, ca rezultat al Marii Uniri, se încheie un ciclu ideologic și începe unul nou, care pune în fața generațiilor sarcini diferite de cele de pînă atunci. Acestea sînt, după cum scoate în evidență Mihail Manoilescu, mult mai mari, mai complicate, vizînd concentrarea atenției spre rezolvarea unor probleme de fond pentru dezvoltarea noastră economică, socială și culturală, care să contribuie la civilizația și cultura universală, la sporirea prestigiului țării, a puterii ei materiale și morale. „Prestigiul

[1] Ibidem, p. 92.

[2] Mihail Manoilescu, *Politica producției naționale*, Cultura națională, București, 1923, p. 13—14.

este pentru noua Românie un element esențial de viață". „Nu există însă prestigiu fără un substrat material și nu există putere reală într-o țară săracă și sărăcită, purtînd semnele întîrzierii sale de la ciclul evoluției moderne. Ridicarea materială a țării rămîne astfel pentru generația noastră cea dintîi etapă de atins" [1].

Ideea fundamentală care se degajă din această lucrare este că în centrul preocupărilor întregii națiuni române trebuie să stea dezvoltarea economică a țării — condiție esențială pentru consolidarea statului național unitar, pentru apărarea independenței sale economice și politice și pentru punerea în valoare a bogățiilor solului și subsolului. Mihail Manoilescu atrăgea atenția că nu numai puterea statului, ci și însuși viitorul nostru depindea de capacitatea de a pune în mișcare întreaga energie de care era capabilă națiunea română. Depindea de capacitatea de a degaja energiile latente ale neamului românesc, de modul cum urmau să fie mobilizate pentru valorificarea bogățiilor pămîntului în serviciul națiunii.

Deși această lucrare este scrisă la puțin timp după primul război mondial, cînd economia românească era practic distrusă, Manoilescu este un optimist și-și exprimă încrederea în viitorul poporului român, care în momentele cruciale ale istoriei sale a fost capabil să-și concentreze eforturile în vederea rezolvării sarcinilor ce i se puneau în față.

Într-adevăr, perioada care a urmat pune în evidență faptul că tocmai datorită definitivării unificării economiei naționale și întregirii pieței interne, datorită reformelor efectuate după război, entuziasmului generat de împlinirea idealului național, într-o perioadă scurtă de timp se încheie refacerea economiei naționale, iar după 1924 începe o etapă de dezvoltare a forțelor de producție pe întregul teritoriu al țării.

Mihail Manoilescu acordă o mare atenție în această lucrare statului, căruia îi revenea un rol important în viața economică și socială. Într-adevăr, după Marea Unire, statul va deveni mai puternic, va dobîndi un rol incomparabil mai însemnat în viața economică și socială, iar în adoptarea deciziilor factorului politic îi va reveni o poziție predominantă.

Meritoriu este faptul că în această lucrare Mihail Manoilescu tratează problemele într-un context foarte larg, sub

[1] Ibidem, p. 16.

multiplele sale aspecte economice, sociale, politice, culturale și morale. El nu explică fenomenele printr-un determinism economic mecanicist, ci într-o optică mult mai largă. Fenomenul economic este evaluat la adevărata sa valoare, evidențiindu-se rolul pe care-l are acesta în societatea românească. În același timp însă, el nu neglijează nici o clipă însemnătatea factorilor morali, sociali și a culturii înțelese în sensul larg al cuvîntului. „Dar personalitatea omului ca factor economic nu este de ajuns să fie numai liberă — afirmă el; omul are nevoie și de o multiplicare și întărire a propriei sale valori, pe care nu o poate găsi decît într-o altă forță morală: *cultura*. Cultura elementară, cultura profesională ca și cultura literară și științifică superioară constituie pentru un popor factori direcți de progres economic" [1].

Problemele cu care se confrunta România în acea perioadă, analizate de autor, reclamau un număr mare de cadre și, în general, o formare profesională mai amplă, de un nivel mai ridicat, a unei părți cît mai mari a populației. Acest lucru nu putea fi realizat decît prin intermediul învățămîntului. Învățămîntul constituia, după Mihail Manoilescu, cheia de boltă a acestui edificiu care era procesul de modernizare a întregii societăți românești. Pentru el se putea face orice sacrificiu: „De aceea cîtă vreme nu vom face sacrificiile necesare pentru ca învățămîntul public să însemne la noi un instrument destul de larg pentru înarmarea deplină a tuturor energiilor noastre omenești, atîta vreme nu vom împlini nici un progres însemnat pe calea economică. Iată de ce, chiar sub raportul strict utilitar, nu există astăzi la noi un plasament mai bun și mai spornic al disponibilităților naționale, decît acela care se realizează cu fiecare școală nouă căreia i se zidește temelia" [2].

Înflorirea personalității umane pentru care se pronunță Mihail Manoilescu, realizată în rîndul marei mase a poporului, nu poate fi înfăptuită în afara unei vieți omenești bazate pe un minim de bunăstare. Acesta este de natură să trezească forțele morale necesare și să le pună în slujba economiei naționale.

Mihail Manoilescu a analizat în această lucrare și în altele ulterioare problemele dezvoltării ramurilor economiei naționale, a resurselor naturale, a energiei, a folosirii raționale a potențialului demografic al țării, a participării noastre la schimbul internațional, problemele monetare, ale creditului etc. În analiza lor, el a creat o serie întreagă de instrumente cu ajutorul cărora a cuantificat fenomenele economice cercetate. Întreaga sa analiză are ca fundament o cuantificare exactă a fiecărui fenomen. De aceea, Mihail Manoilescu este economistul român care a adus cele mai mari contribuții la crearea instrumentelor de analiză economică, cele mai multe dintre ele caracterizîndu-se prin originalitate.

Astfel, în „Politica producției naționale", el fundamentează un sistem de indicatori, bine determinați, privind valorificarea maximă a materiilor prime, care trebuia să reprezinte criteriul fundamental al politicii de stat în promovarea diferitelor industrii. Indicatorul calitativ propus drept criteriu de apreciere a gradului de utilizare a materiei prime într-o industrie este *coeficientul de industrializare*, calculat ca un raport dintre valoarea adăugată peste cea a materiilor prime și combustibilului (amortizarea, beneficiile și salariile), pe care o denumește *„producție reală"* și valoarea totală a produsului. Acesta exprimă „gradul în care o industrie multiplică valoarea materiei prime de bază pe care i-o oferă bogăția naturală a țării" [1]. După criteriul astfel definit, Manoilescu face o ierarhizare a ramurilor industriei, ajungînd la concluzia că în fruntea listei așa-numitelor „industrii nobile" (cu un coeficient de industrializare ridicat) se situau metalurgia și chimia.

Ca indicatori derivați, el propune raportul dintre producția reală și numărul de lucrători care au realizat-o și raportul dintre aceeași producție reală și capitalul investit, primul oferind o imagine a intensității vieții industriale, iar al doilea a gradului de valorificare a capitalului. Din combinarea acestor ultimi doi indicatori, Manoilescu deduce un așa-numit *coeficient de clasare* a ramurilor industriei, în ierarhia întocmită după acest criteriu înscriindu-se în ordine industria chimică, textilă, alimentară și metalurgică.

Instrumentele de analiză mai sus prezentate vor suferi o prelucrare ulterioară și vor fi fundamentate mai riguros în „Teoria protecționismului și a schimbului internațional".

În studiul „Productivitate și rentabilitate", publicat în Enciclopedia României, Mihail Manoilescu înlătură erorile și confuziile care se făceau în legătură cu aceste concepte și

[1] Ibidem, p. 24.
[2] Ibidem.

[1] Ibidem, p. 51.

le determină în mod riguros. Autorul pune în evidență faptul că sînt indicatori esențiali cu ajutorul cărora se poate estima „rezultatul întreprinderilor și ramurilor de producție sub două unghiuri cu totul deosebite. Una din noțiuni — productivitatea — exprimă *randamentul național* al producției; cealaltă — rentabilitatea — exprimă *randamentul privat* al acesteia" [1].

Dacă rentabilitatea constituie factorul dinamic, propulsor pentru activitatea întreprinzătorului capitalist și este generatoare de echilibre și dezechilibre determinate de repartiția capitalului pe diferite ramuri de producție, productivitatea măsoară „intensitatea producției, buna folosire a factorilor de producție sau serviciul social-economic pe care îl prestează" [2].

Definindu-le în acest mod, Manoilescu atrage atenția că între cele două concepte — productivitate și rentabilitate — nu există nici un fel de coincidență și nici un fel de paralelism, deoarece nu putem vorbi de o identitate între interesul privat și cel național.

În acest studiu, elaborat după ce-și publicase lucrările sale de maturitate științifică, autorul face o analiză exhaustivă a productivității și rentabilității în România, pe ramuri și provincii istorice, întărind de fapt concluziile la care ajunsese mai înainte, în „Politica producției naționale", „Teoria protecționismului și a schimbului internațional" și în alte lucrări. Pe baza lor, el pune în evidență necesitatea ca politica statului să încurajeze dezvoltarea acelor ramuri care corespund în cea mai mare măsură interesului național, adică au o productivitate mai ridicată.

În ceea ce privește agricultura, Manoilescu, dezvăluind faptul că țara noastră se confrunta cu o situație la prima vedere paradoxală, aceea că deși avea o populație mai rară decît celelalte state europene, densitatea ei pe suprafața cultivată era dintre cele mai ridicate, subliniază în sinteza din încheierea studiului că, din punctul de vedere al rentabilității și productivității, culturi ca viticultura, pomicultura etc. întreceau cu mult pe cea a cerealelor.

În gîndirea lui Manoilescu un loc principal îl ocupă problemele dezvoltării industriale a țării. El a argumentat

[1] *Enciclopedia României*, București, 1938, vol. 4, p. 876.

[2] Ibidem.

în mod științific necesitatea ei, distingîndu-se ca nimeni altul dintre contemporanii lui prin ideile sale originale.

Spre deosebire de mulți dinre cei care abordau problemele economice la modul general, Manoilescu a elaborat o teorie a industrializării coerentă și riguros fundamentată, vizînd ramurile care trebuiau să se dezvolte, ierarhia dezvoltării acestor ramuri în funcție de prioritățile economiei naționale și de criteriile eficacității și rentabilității, politica pe care trebuia s-o promoveze statul.

Manoilescu a privit aceste probleme într-un context larg, reușind de fapt o adevărată teorie a complexului economic național, care urma să fie orientat pe o direcție bine definită în diviziunea internațională a muncii.

Astfel, ca și alți economiști ai perioadei sale, el atrăgea atenția că România se confruntă cu o problemă demografică de care factorii politici trebuiau să țină seama în adoptarea deciziilor privind dezvoltarea economico-socială a țării.După Manoilescu, reforma agrară din 1921 nu a rezolvat problema agrară, de fapt o problemă țărănească, ci numai a amînat-o; „prin improprietărire România a căpătat un termen scurt — un termen mai scurt chiar decît spațiul dintre două generații.— pentru ca să pregătească o soluție definitivă problemei sale demografice" [1]. În concepția sa, soluția consta într-un transfer al unei mari părți din populația țărănească spre industrie sau meserii, la oraș sau la sate. „Aceasta presupune o industrializare masivă a României și o schimbare totală a actualei ei structuri economice" [2].

Schimbările care au avut și urmau să aibă loc în agricultură puneau cu acuitate problema modernizării acestei ramuri, care „a fost vechea noastră nădejde și toate posibilitățile de manifestare mai înaltă a culturii noastre" [3].

Agricultura trebuia să-și îndeplinească rolul de ramură de bază a economiei naționale și pentru aceasta erau necesare eforturi deosebite în vederea sporirii producției agricole și a productivității muncii țărănești. După reforma agrară din 1921, de exemplu, deși suprafața însămînțată cu grîu s-a dublat, consumul intern s-a triplat. Or, țara noastră era cunoscută ca o mare exportatoare de grîu. Creșterea foarte

[1] M. Manoilescu, *Rostul și destinul burgheziei românești*, Cugetarea, Georgescu Delafras, București, f.a., p. 130.

[2] Idem, p. 131.

[3] Mihail Manoilescu, *Politica producției naționale*, p. 17.

mare a consumului intern după reforma agrară a făcut însă ca disponibilitățile pentru export să fie mici. De aceea, trebuiau dezvoltate ramurile intensive ale agriculturii și care aveau în același timp desfacere pe piața externă, fără a se neglija nici o clipă cerealele, pentru care țara noastră avea condiții deosebite.

Analizînd criza agricolă din România în contextul internațional, Manoilescu a pus în evidență faptul că situația grea în care se afla agricultura se datora productivității sale foarte scăzute. El a tratat problema agrară în strînsă legătură cu problemele economiei noastre naționale în ansamblul ei.

Manoilescu atrage atenția asupra caracterului parțial al crizei agricole, deoarece nu erau afectate toate ramurile agriculturii, ci numai cele cerealiere. De aceea, era necesară trecerea spre producția animală și spre producții agricole „nobile", diversificate. România perioadei interbelice putea realiza o dezvoltare complexă a tuturor ramurilor agriculturii, fiind avantajată de condițiile de sol, climă etc., iar țărănimea dispunînd de tradiții îndelungate în acest sens. Dezvoltarea, modernizarea agriculturii trebuie văzută ca făcînd parte integrantă din procesul de modernizare a țării.

Mihail Manoilescu a văzut în agricultură și în satul românesc ceea ce era specific lui sub aspect economic, social, sociologic, cultural, iar în țărănime — forța pe care s-a întemeiat întreaga noastră existență și evoluție spirituală. După el agricultura nu poate fi identificată cu industria. Ele sînt, entități aparte. Industria joacă un rol important în înzestrarea agriculturii, dar aceasta din urmă își păstrează identitatea sa sub aspect economic și social. În concepția sa, țărănimea își are universul său spiritual propriu, care stă la baza ființei neamului românesc.

Condițiile economice care caracterizează perioada de după realizarea unității național-statale erau însă fundamental schimbate: „Faptul că nu mai putem să punem astăzi la temelia Statului și a puterii noastre snopul de grîu, care ne-a purtat noroc un veac întreg, este semnul cel mai îngrijorător și cel mai tragic al vremii noastre [1]". De aceea, „problema problemelor" care se punea era cea a „organizării viitoare și a orientării industriei, adică problema coordonării exploatării energiilor și materiilor prime naturale și problema

[1] Ibidem, p. 17.

evoluției ce trebuie imprimată fiecărei ramuri de industrie, prin fabricile ce se vor crea în viitor și prin dezvoltarea celor actuale" [1].

Această orientare trebuia să urmeze o anumită „ordine de precădere", dictată de criteriul maximei valorificări a resurselor de materii prime și combustibil, de cel al maximei productivități a muncii și de cel al maximei rentabilități a capitalului. O atenție specială urmau s-o aibă și ramurile destinate întăririi capacității de apărare a țării și sporirii independenței sale economice.

Industrializarea, după Mihail Manoilescu, trebuia să se realizeze nu dezordonat, ci pe baza unui plan, a unei concepții clare și precise asupra funcțiilor și sarcinilor care revin industriei. Această ramură are menirea nu numai de a aproviziona țara cu mărfuri, ci și de a crea capitalul și utilajul de care are nevoie economia națională.

Poziția de clasă, caracterul apologetic al teoriei sale, se desprind clar din modul cum concepe industrializarea sub aspectul factorilor ei motori, considerînd că burghezia este chemată să realizeze acest proces, îndeplinind astfel un rol pozitiv în viața economico-socială: „Și astfel constatăm încă o dată că în rolul său de fondatoare și conducătoare a industriei, burghezia națională își servește țara mai mult decît în orice alte misiuni ale sale" [2].

Este neîndoielnic faptul că în condițiile regimului capitalist burghezia a fost cea căreia i-a revenit sarcina de a industrializa țara. Însă, datorită unor condiții istorice concrete ale țării noastre, burghezia română a fost slabă, fapt care a determinat necesitatea intervenției statului în realizarea acestui proces de industrializare. În afară de aceasta, doar o parte relativ mică a burgheziei românești avea acel spirit de întreprinzător atît de hotărîtor în industrializarea unor țări occidentale. O mare parte a acestei burghezii se îndeletnicea îndeosebi cu activități speculative, transferînd adesea capitalul peste hotare în loc să-l investească în interiorul țării, ceea ce a contribuit la încordarea balanței de plăți și la privarea economiei naționale de importante capitaluri de investiții.

În strînsă legătură cu industrializarea, Mihail Manoilescu a fost preocupat de problema energiei și a materiilor prime

[1] Ibidem, p. 27.
[2] Mihail Manoilescu, *Rostul și destinul burgheziei românești*, p. 148.

că țara dispune de suficientă energie, din surse diversificate, fapt care face ca dezvoltarea industriei românești să nu sufere restricții sub acest aspect. Manoilescu face o analiză minuțioasă a materiilor prime cu care era înzestrată România și a ramurilor care trebuiau dezvoltate pe baza resurselor proprii și a unora din import, cum este cazul industriei siderurgice și metalurgice, despre care se afirmă că „este desigur cea dintîi industrie, de care o țară cu o politică economică prevăzătoare trebuie să se preocupe", deoarece ea „furnizează mașinile și piesele de instalații pentru toate celelalte ramuri de industrie, pentru agricultură și, în fine, pentru vehicule și căi de comunicație fără a mai vorbi de rolul său cu totul special în apărarea națională", condiționînd astfel „întreaga activitate de producție și circulație" [1].

În esență, politica națională trebuia să aibă în vedere că întregul nostru viitor se sprijinea pe unitatea dintre industrie și agricultură. Aceasta însemna stabilirea unui nou echilibru economic în România, bazat pe sfărîmarea hegemoniei economice a Occidentului și descentralizarea industriei. Aceasta urma să dea posibilitate României să aibă noi piețe de desfacere.

Pentru a putea beneficia însă de avantajele noii situații economice internaționale, România trebuia să se pregătească în vederea readaptării, considerată de Manoilescu „cea dintîi virtute a tuturor popoarelor" [2].

Manoilescu, bazîndu-se pe trecutul de fapte al poporului nostru, avea în vedere capacitatea acestuia de a-și asigura un viitor demn: „Credem în viitorul țării acesteia, după cum credem în neamul nostru, așa cum ni l-a arătat istoria, după cum credem în virtuțile lui, în munca și înțelepciunea lui" [3].

Contribuția cea mai valoroasă pe care o aduce Mihail Manoilescu în domeniul științei economice românești și universale este cea realizată prin analiza făcută economiei internaționale și schimburilor economice dintre țări.

Întotdeauna relațiile economice internaționale au constituit un domeniu aparte al economiei, cu un specific al său

[1] Mihail Manoilescu, *Importanța și perspectivele industriei în noua Românie*, Extras, din No. 1—3 an. II al „Buletinului industriei", București, 1921, p. 19.

[2] Mihail Manoilescu, *Criza agricolă în cadrul internațional*, Tiparul „Oltenia", București, f.a., p. 17.

[3] Mihail Manoilescu, *Politica producției naționale*, p. 19.

propriu, care a oferit un teren fertil pentru cercetarea teoretică și empirică. Începînd cu mercantiliștii, continuînd cu economiștii clasici, dar mai ales după primul război mondial, acest domeniu a constituit terenul unei intense confruntări de idei care reflectau interese de cele mai multe ori contradictorii.

Un merit esențial al lui Mihail Manoilescu constă în faptul că a tratat problematica economiei internaționale în strînsă legătură cu problemele economiei românești, care erau de fapt comune tuturor țărilor agrare din răsăritul Europei. Atît modul de analiză cît și soluțiile preconizate pentru rezolvarea acestor probleme pun în evidență originalitatea gîndirii lui Manoilescu, care, în linii esențiale, era împărtășită de marea majoritate a economiștilor reprezentativi ai țării. Ideile sale științifice s-au format într-o anumită ambianță spirituală care domina gîndirea noastră economică și politică.

Am face însă o gravă eroare dacă nu am vedea legătura de continuitate între gîndirea lui și cea a școlii economice românești, care, încă din secolul trecut, îngrijorată de situația economică a țării, de dezavantajele la care era expusă în schimburile internaționale, a căutat soluții pentru a o scoate din impasul în care se afla. Astfel, teoria lui Manoilescu privind relațiile economice internaționale nu a apărut pe un teren gol. Folosind alte concepte și instrumente de analiză economică, mari economiști și oameni de cultură din a doua parte a secolului trecut, ca Mihai Eminescu, A. D. Xenopol, D. P. Marțian, P. S. Aurelian, C. D. Gherea sau B. P. Hașdeu, au analizat economia românească în contextul relațiilor economice internaționale și au arătat cît de grea era situația economică a țării din acea perioadă, cît de păgubitoare și primejdioasă era pentru viitorul neamului permanentizarea acestei stări de lucruri. Ei au văzut cu claritate că schimbarea situației nu se putea face decît prin modificarea structurii ramurilor economiei naționale, adică prin industrializarea țării. „Încă din secolul trecut — sublinia tovarășul Nicolae Ceaușescu — numeroși patrioți animați de idealuri progresiste și de grijă pentru soarta țării s-au preocupat să găsească soluțiile care să schimbe situația social-economică deosebit de grea a României din vremea lor. Ei au atras atenția că

aceasta nu se poate înfăptui fără dezvoltarea puternică a industriei" [1].

La alt nivel, în alte condiții, teoria lui Manoilescu reprezintă deci o continuare a preocupărilor înaintașilor, în paradigma sa de gîndire înglobîndu-se și contribuția unora dintre ei.

Ideile lui Mihail Manoilescu cu privire la schimburile economice internaționale au fost elaborate pe parcursul timpului și multe dintre ele sînt prezente încă în primele lui lucrări, cu mult înaintea apariției operei lui fundamentale „Teoria protecționismului și a schimbului internațional" (1929). Cartea este scrisă pe baza unei documentații temeinice, realizată prin studierea celor mai reprezentative lucrări ale economiștilor clasici, ale lui Marx și ale autorilor din perioada sa, la care se adaugă cercetarea politicii vamale promovate de-a lungul timpului în diferite țări. Vasta sa cultură științifică este dublată de o bună cunoaștere a realităților permisă de activitatea practică pe care autorul a desfășurat-o prin funcțiile deținute, cît și de participarea ca reprezentant nu numai al României, ci și al celorlalte state din sud-estul Europei, la diverse reuniuni internaționale unde se discutau problemele țărilor agrare.

Utilizînd cu măiestrie tehnicile de analiză cantitativă a fenomenelor, Manoilescu elaborează astfel o teorie coerentă, sistematică, de largă erudiție, cu privire la comerțul internațional, degajînd concluzii și definind noi instrumente de analiză ce sintetizau rezultatele întregii sale activități de cercetare științifică.

De aceea, „Teoria protecționismului și a schimbului internațional" ocupă un loc special în istoria culturii economice românești, reprezintă o sinteză și în același timp o depășire a tot ceea ce s-a realizat pînă la el, cartea nefiind egalată de nici o lucrare a contemporanilor săi.

Este adevărat, în epocă au existat și alți mari economiști, care au creat opere de o deosebită valoare științifică, durabile, însă nici unul dintre ei nu s-a ridicat la nivelul lui Mihail Manoilescu în ceea ce privește analiza relațiilor economice internaționale.

[1] Nicolae Ceaușescu, *Raport la cel de-al IX-lea Congres al Partidului Comunist Român*, Editura politică, București, 1965, p. 21.

În plus, el a beneficiat de marele avantaj că și-a publicat cartea într-o limbă de circulație internațională [1]. Pentru prima dată, ea a apărut în limba franceză, iar apoi a fost tradusă în engleză, portugheză, italiană și germană, ceea ce i-a permis să fie cunoscută de cei mai mari economiști din domeniul relațiilor economice internaționale din acel timp, care au luat atitudine față de carte în studii, articole sau lucrări: Jacob Viner, Firmin Oulès, Ernst Wagemann, Bertil Ohlin, Werner Sombart ș.a.

Pînă la apariția acestei lucrări, teoria comerțului internațional practic era dominată de ideile lui Smith și Ricardo, nu satisfăcea și nici nu dădea răspuns la marile probleme ale țărilor rămase în urmă.

Pătrunzînd foarte rapid în lumea subdezvoltării și în special în cea latino-americană, cartea lui Mihail Manoilescu a beneficiat de o largă audiență și aprobare. Mai mult, trebuie să sublineim faptul că astăzi, cînd abolirea schimbului deneechivalente între „centru" și „periferie" este un obiectiv atît de revendicat, unii analiști consideră pe economiștii latino-americani drept protagoniști ai teorici schimbului inegal. Nu ar trebui însă să mai fie nici o îndoială că sorgintea acestei teorii se află în gîndirea economică românească, respectiv în lucrarea lui Mihail Manoilescu. Recunoscută sau nu, filiațiunea de idei dintre economiștii latino-americani și Manoilescu este evidentă și explicabilă, avînd în vedere atenția de care s-a bucurat „Teoria protecționismului și a schimbului internațional" în literatura economică din America Latină, îndeosebi în Argentina, Brazilia și Chile [2].

Teoria clasică și neoclasică a comerțului internațional, în forma în care a fost elaborată, aparține de fapt Occidentului industrializat, exprimă interesele acestuia și răspunde unor imperative ale acestor țări.

Țările slab dezvoltate nu pot prelua aceste teorii, nu se pot sluji de ele pentru a-și asigura demarajul economiei și rezolvarea problemelor lor economice și sociale. Ele au nevoie de o nouă teorie economică, izvorîtă din realitățile lor și care să poată fi pusă în serviciul intereselor acestor popoare.

[1] Mihail Manoilesco, *Théorie du protectionnisme et de l'échange international*, Paris, Giard, 1929.

[2] Vezi Murgescu, Costin, *Demisia lui Prebisch*, în „Viața Economică" din 6 decembrie 1968, p. 15; Love, J., *Manoilescu-Prebisch and the thesis of unequal exchange* și *Raul Prebisch and the origins of the doctrine of unequal exchange*, în Latin American Research Review.

Acest fapt a fost evidențiat și de Josué de Castro, care, în „Cartea neagră a foamei", insistă asupra veracității concluziilor formulate de Mihail Manoilescu în legătură cu dezavantajul schimbului inegal realizat de țările agrare cu cele industriale. Totodată, acest autor pune în evidență erorile unor economiști care încearcă să extindă în mod nejustificat efectele transformărilor din agricultura țărilor moderne la agricultura țărilor subdezvoltate, care nu cunosc procese cum ar fi, de exemplu, reducerea forței de muncă în această ramură, ci, dimpotrivă, folosesc în mod direct o forță de muncă mult mai numeroasă, mai puțin productivă, fapt care face ca progresul înregistrat în situația alimentară a populației să fie mult mai lent [1].

Desigur, teoria lui Mihail Manoilescu a avut și adversari. Unii dintre autorii occidentali amintiți mai sus au făcut în lucrările lor observații critice, au respins teze ale economistului român și nu de puține ori chiar cu nedreptate. Acest lucru era însă firesc, deoarece Mihail Manoilescu se adresa Europei Occidentale ca un țăran de pe malurile Dunării — după cum se exprima chiar el — și susținea interesele „Răsăritului agrar".

Astfel, de exemplu, economistul german Ernst Wagemann, în lucrarea „Der Neue Balkan", consacră un larg spațiu analizei teoriei lui Manoilescu și perspectivelor dezvoltării sud-estului european. El recunoaște că Mihail Manoilescu a prezentat o teorie a industrializării într-o lucrare care a cunoscut un puternic ecou internațional, dezvăluind „exploatarea Europei răsăritene agrare de către Europa occidentală industrială" [2]. Wagemann mai recunoaște că Manoilescu are dreptate cînd pune în evidență faptul că procesul de schimb dintre industrie și agricultură s-a desfășurat întotdeauna în favoarea celei dintîi, dar teama lui este că dacă țările agrare se vor industrializa ar apărea cu certitudine mari dificultăți, atît în economia mondială cît și în economiile naționale. După el, piața internă din țările agrare este insuficientă pentru produse industriale, iar rezolvarea problemei suprapopulației cu care se confruntă această zonă nu se poate realiza

[1] Josué de Castro, *Le livre noir de la faim*, Paris, Les éditions ouvrières 1961, p. 74—75.

[2] Ernst Wagemann, *Der Neue Balkan*, Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg, 1939, p. 65—67.

prin introducerea unei tehnici mai avansate, ci prin intensificarea ramurilor de producție primare.

Vedem deci că Manoilescu are perfectă dreptate cînd afirmă că „în spatele acestor atacuri asupra unei teorii fără pretenții se ascundeau dimpotrivă, conștient sau inconștient, motive mai adînci, instinctiva apărare a țărilor industriale împotriva unui pericol care înainta din răsăritul agrar" [1], care consta în năzuința acestuia pentru industrializare, pentru modernizarea întregii economii, ceea ce ar fi dus la înlăturarea schimbului de neechivalente.

Lucrarea lui Mihail Manoilescu, „Teoria protecționismului și a schimbului internațional", a devenit un punct de referință în evoluția comerțului internațional, aportul ei fiind evidențiat și de Henri Guiton în „Économie politique", de Bert F. Hoselitz în „Theories of Economic Growth", de Raymond Barre în „Économie politique", de Maurice Byé în „Relations économiques internationales", ș.a. André Piettre, în „Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines", o trece în lista celor mai valoroase lucrări de economie care au apărut în istoria tuturor timpurilor, cartea lui Manoilescu fiind de altfel singura cu care figurează gîndirea economică românească aici.

În țara noastră, dezbaterea în jurul lucrării lui Manoilescu a avut o amploare mult mai mică. Polemica Manoilescu-Tașcă s-a situat la un nivel teoretic modest, iar aprecierile critice la adresa acestei lucrări, atît în anii de pînă la al doilea război mondial cît și în perioada postbelică, s-au bazat mai puțin pe studiul obiectiv al acesteia, avîndu-se în vedere mai mult persoana autorului și mai ales activitatea sa politică din anumite momente.

De altfel, lucrarea, nefiind tradusă în limba română, a fost mai puțin cunoscută de către publicul larg din țara noastră, căruia i-a fost semnalată doar de studiul lui Cristea Niculescu, „Teoriile domnului Mihail Manoilescu asupra comerțului internațional și a protecționismului" și de unele reviste cu apariții mai mult sau mai puțin sporadice, în care se făceau referiri la această carte.

În zilele noastre, o analiză de fond, foarte nuanțată, o realizează profesorul Costin Murgescu într-o serie de lucrări, iar, mai recent, Aurel Iancu, în lucrarea „Schimburile eco-

[1] Mihail Manoilescu, *Prefață*, p. 1.

nomice internaționale", face pertinente referiri la locul acestei lucrări a lui Manoilescu în teoria comerțului internațional. De asemenea, în lucrarea „Eficiența economică a comerțului exterior", de Ion Bujorică, Napoleon Pop și Vasile Radu este prezentat un model de analiză a eficienței comerțului exterior, în spiritul teoriei lui Manoilescu.

Mai trebuie să menționăm că au existat preocupări și în rîndurile tinerei generații pentru cunoașterea operei lui Manoilescu, care a fost analizată în teze de doctorat, unele dintre ele, cum ar fi cele ale lui Vasile Nechita sau Spiridon Pralea, aducîndu-și contribuții importante la cunoașterea gîndirii economice manoilesciene.

Iată de ce considerăm că traducerea și editarea în țara noastră a acestei lucrări constituie un act de îndreptățită restituire către cititorul român a operei marelui economist care a fost Mihail Manoilescu. Studiul ei este și astăzi deosebit de util și necesar, deoarece autorul a avut ceva original și important în ideile sale și a oferit o manieră modernă de analiză a schimbului internațional. Lucrarea are ca finalitate înlăturarea dezavantajelor pentru țările rămase în urmă și promovarea cooperării avantajoase pentru toate statele lumii, pe baza principiilor dreptului internațional. Ca atare, tezele lui Manoilescu își păstrează pe deplin actualitatea. Ele au o deosebită semnificație pentru analiza realităților actuale care caracterizează diviziunea internațională a muncii și schimburile economice dintre state.

Mai trebuie să subliniem, pe lîngă toate acestea, că, prin „Teoria protecționismului și a schimbului internațional", știința economică românească a dobîndit anumite priorități pe plan internațional, pe care sîntem datori să le apărăm și să le dezvoltăm.

După această privire de ansamblu asupra operei economice a lui Manoilescu, ne propunem să facem o analiză a ideilor esențiale formulate în lucrarea capitală a vieții sale, „Teoria protecționismului și a schimbului internațional", care, pe lîngă importanța sa științifică, își păstrează, așa cum am mai subliniat anterior, actualitatea teoretică și practică.

Analiza noastră are în vedere ediția în limba germană, care face, nu întîmplător, obiectul prezentei traduceri. Față de prima ediție franceză și celelalte care i-au urmat, cea germană este mai completă, întrucît integrează răspunsul autorului la unele obiecții critice și este elaborată pe baza

unei sistematizări mai riguroase, a unei analize mai profunde și a unei argumentații mai temeinice.

Așa cum am mai arătat, în elaborarea acestei lucrări Mihail Manoilescu s-a bazat pe folosirea unei metodologii noi pe care nu o întîlnim la nici unul dintre predecesorii săi clasici, neoclasici sau contemporani. Această nouă metodologie, coerentă, cu o logică internă severă, i-a dat posibilitatea să edifice o teorie sistematică, preluînd în mod dialectic de la înaintași și contemporani tot ce era pozitiv și făcînd un adevărat salt calitativ în analiza științifică a comerțului internațional.

La baza întregii sale construcții teoretice, Manoilescu situează distincția între cîștigul național și individual, pe care nici unul dintre predecesori nu a făcut-o. După cum preciza încă în ediția franceză, „a considera că singurul criteriu pentru a măsura avantajul național al unei producții este importanța cîștigului individual al capitalistului este cea mai mare eroare care se poate face" [1]. În concepția sa, cîștigul național este valoarea nou-creată într-o ramură de producție, ar cîștigul individual constă în profitul realizat de întreprinzătorul capitalist. Această disociere permite lui Mihail Manoilescu să pună în evidență faptul că pot fi situații cînd cîștigul național poate reprezenta o parte considerabilă a produsului brut, în timp ce profitul capitalist nici măcar să nu existe. Deci, aceste două cîștiguri nu numai că nu sînt identice, dar ele nu se interferează și nu sînt paralele. Clasicii nu au sesizat această diferență, ei fiind convinși că acolo unde există cîștig individual, trebuie să existe și cîștig național.

Autorul și-a dat seama de însemnătatea teoretică a acestei disocieri, considerînd că ea va genera „o nouă concepție asupra economiei politice . . . iar influența ei asupra structurii economiei naționale interne și chiar asupra comerțului internațional poate acționa într-o anumită măsură revoluționar.

Un al doilea principiu fundamental pe care-l are în vedere Manoilescu este calitatea muncii, care se exprimă prin productivitatea acesteia.

Productivitatea muncii este un concept teoretic de importanță deosebită în știința economică, deoarece cu ajutorul lui se poate face o analiză temeinică a activității economice la nivelul întreprinderii și a economiei naționale, a diviziunii

[1] Mihail Manoilescu, *Théorie du protectionnisme et de l'échange international*, Paris, Giard, 1929, p. 35.

internaționale a muncii, a comerțului dintre state, a perspectivelor pe care le are o țară în competiția dintre națiuni cît și un studiu comparativ între economii naționale.

Cu ajutorul acestui principiu metodologic, Manoilescu a pus în evidență caracterul eronat al unor teze și concluzii privind schimbul internațional, considerate pînă atunci de necombătut.

Așa cum se va vedea în lucrare, autorul prezintă într-o formă foarte clară cele două instrumente principale de analiză, productivitatea pe salariat și productivitatea capitalului, care-i permit să facă interesante comparații între ramuri ale economiei naționale. Pentru determinarea celor două concepte Manoilescu a trebuit să definească și să calculeze în mod riguros producția netă și producția brută, indicatori care au o semnificație deosebită în studiul economiei naționale și care, după părerea noastră, își păstrează actualitatea și în zilele noastre, în condițiile economiei socialiste.

Producția netă desemnează valoarea nou-creată într-o întreprindere sau ramură și ne apare ca un rezultat și nu ca o cauză a echilibrului valorilor de schimb. Producția netă este primul indicator cu ajutorul căruia se poate estima cîștigul național pe care-l realizează o activitate economică și se poate cuantifica nivelul productivității muncii.

Producția netă privită în raport cu numărul de salariați definește productivitatea pe salariat, iar în raport cu capitalul investit, productivitatea capitalului.

Pentru a estima mai sintetic nivelul calității unei activități, Manoilescu fundamentează coeficientul de calitate sau de eficacitate, pe care-l determină ca o medie geometrică a productivității pe salariat și a celei pe capital:

$$q = \sqrt{\frac{P}{T} \cdot \frac{P}{C}} = \frac{P}{\sqrt{T.C.}}, \quad \text{unde}$$

q este coeficientul de calitate sau de eficacitate, P este mărimea producției nete, T este numărul lucrătorilor iar C este mărimea capitalului investit.

Concluzia majoră pe care o desprinde Mihail Manoilescu din analiza întemeiată pe folosirea acestor instrumente și care marchează o ruptură totală cu modul de a gîndi al școlii clasice și neoclasice este aceea că industria are o superioritate intrinsecă față de agricultură. Aceasta se explică prin faptul că productivitatea muncii din industrie este superioară

față de cea din agricultură: „ceea ce produce muncitorul industrial într-un an este de un multiplu de ori mai valoros decît ceea ce produce muncitorul agricol în aceeași perioadă de timp. Această proporție sau, mai bine zis, această disproporție revenea în Europa orientală înainte de criza mondială la 1 : 4; după catastrofa economică . . . poziția 1 : 4 s-a schimbat în 1 : 8 sau chiar 1 : 10" (p. 43).

Un alt fapt evidențiat tot acum de către Mihail Manoilescu și care se întemeiază pe fapte este că acest contrast dintre productivitatea muncii industriale și a celei agricole este mai mare în țările agrare înapoiate decît în țările industriale avansate. La aceasta se mai adaugă și faptul că obținerea aceluiași produs net se realizează prin imobilizări de capital mult mai mari într-o țară agrară decît în una industrială.

Autorul conchide că prin dezvoltarea unei industrii în țările agrare se poate asigura nu numai creșterea productivității muncii sociale, dar se creează condiții și pentru sporirea productivității muncii în agricultură.

Menționăm că tezele mai sus formulate de către Mihail Manoilescu erau întemeiate pe un material faptic existent atunci cînd a fost scrisă cartea, respectiv în perioada interbelică. Marile mutații care au avut loc în perioada postbelică au provocat însă unele schimbări în ceea ce privește nivelul productivității muncii în industria și agricultura din diverse țări. Așa cum arată Peter F. Drucker în lucrarea sa „La grande mutation", după al doilea război mondial, în agricultura țărilor dezvoltate a avut loc o profundă revoluție, care a dus la o sporire vertiginoasă a productivității muncii prin introducerea unor cuceriri științifice, a tehnicii noi și prin micșorarea populației ocupate în agricultură. Aceasta a fost de natură să consolideze poziția marilor producători agricoli — S.U.A., Canada și Europa Occidentală — pe piața mondială.

În schimb, în țările slab dezvoltate, tentativele de a se introduce din țările dezvoltate diverse rase de animale sau soiuri de plante mai productive, au eșuat, deoarece ignorau realitatea complexă din aceste țări, limitîndu-se doar la imitarea unor modele străine. Procesul cel mai dramatic ce se petrece în momentul de față în agricultura unor țări slab dezvoltate și în special a celor africane, datorat în mare măsură mimării creșterii din țările capitaliste dezvoltate, este vagabondarea țărănimii și degradarea agriculturii. Fiind dislocată din satele ei și plasată în orbita orașelor, țărănimea a devenit dependentă față de acestea, fără a putea fi absor-

bită din punct de vedere economic. Făcînd din oraș centrul său de gravitație, țărănimea din lumea a treia și-a pierdut echilibrul și încrederea în viitor.

Considerăm, deci, că mutațiile care au avut loc în perioada postbelică au înrăutățit situația generală economică, socială și politică a țărilor în curs de dezvoltare. Datoria lor externă de 1000 de miliarde de dolari este o dovadă suficientă pentru a pune în evidență starea precară a economiilor acestor țări și poziția lor dezavantajată în comerțul internațional.

Pentru a putea analiza corect structura economiei naționale și a celei mondiale, Mihail Manoilescu utilizează conceptul de productivitate a muncii sociale medii. Între nivelurile acesteia din diferite economii naționale sînt disparități, unele dintre ele foarte mari. „În timp ce în țările agricole majoritatea populației lucrează cu o redusă productivitate a muncii, iar o mică (din ce în ce mai mică) minoritate de muncitori activează cu o productivitate relativ mare, în țările industriale o mică parte a populației lucrează cu o productivitate scăzută în agricultură și, dimpotrivă, marea masă a poporului lucrează cu o mare productivitate a muncii" (p. 121).

Consecința firească a acestei stări de lucruri este că în comerțul internațional se realizează un schimb de neechivalente.

Școala clasică și cea neoclasică considera că atît în comerțul intern cît și în cel internațional mărfurile se schimbă după principiul de nezdruncinat „muncă egală contra muncă egală". Ricardo, fondatorul teoriei costurilor comparative, cade și el în mrejele acestei iluzii, „a avantajului universal și al armoniei de interese" pe care o generează diviziunea internațională a muncii întemeiată pe costuri comparative.

O analiză ceva mai atentă reliefează cu ușurință faptul că marele clasic săvîrșește o gravă eroare și anume are în vedere numai cantitatea muncii, nu și calitatea ei. Or, Manoilescu are tocmai acest merit esențial, de a fi pus în evidență că la baza schimbului internațional, pe lîngă cantitatea de muncă, se află și calitatea acesteia exprimată în productivitatea ei. Numai prin luarea în considerare a productivității muncii Mihail Manoilescu a putut dezvălui faptul că Europa de vest vinde mărfurile sale industriale create de un muncitor pe produsele agricole a zece lucrători din Europa de est.

Aceasta este ecuația comerțului internațional care ne dă posibilitatea să înțelegem prosperitatea Europei occidentale în veacul al XIX-lea: „un astfel de schimb, unu la zece,

înseamnă exploatare. Această exploatare a început odată cu așa-zisa eră industrială a omenirii" (p. 44).

Analiza de mai sus îi ajută lui Manoilescu să pună în evidență substanța a ceea ce se numește fenomenul de dominație: „Dominația economică a unui popor printr-un altul constă în schimbul inegal al muncii acestor două popoare" (p. 44), după cum dominația unei clase de către alta înseamnă tot un schimb inegal între ele. Dacă este necesară lichidarea dominației unei clase de către alta, cu atît mai mult este necesară lichidarea dominației unei națiuni de către alta. Dar, pentru a înlătura această dominație întemeiată pe schimbul inegal, este necesară instaurarea unei diviziuni internaționale a muncii echitabile Realizarea acesteia nu se poate înfăptui prin specializarea țărilor în funcție de criteriul costului comparativ, așa cum crede Ricardo. După cum afirmă Mihail Manoilescu, principiul costului comparativ „nu reprezintă decît o generalizare superficială a diviziunii muncii existente într-un atelier sau într-o unitate de producție" (p. 46).

Criteriul costului comparativ ar putea duce la o maximizare a producției mondiale, dar nu și la maximizarea celei a fiecărei țări. Or, o astfel de diviziune internațională a muncii ar duce la sacrificii mari din partea majorității nedreptățiților lumii în favoarea unui număr mic de țări bogate.

Criteriul promovat de Manoilescu în orientarea specializării internaționale și a participării țărilor la comerțul internațional este luarea în considerare a nivelului productivității muncii sau a costurilor din diferitele ramuri ale economiei naționale și nu a comparării costurilor la același produs în diverse țări.

Criticînd teoria ricardiană a costurilor comparative, economistul român nu ezită nici o clipă să pună în evidență și unele merite ale acesteia. El demonstrează convingător că exemplul ricardian oferă concluzii care sînt valabile într-o anumită situație și deci au un caracter particular. Există însă și alte situații, cînd modelul ricardian nu se verifică, iar concluziile lui nu se dovedesc valabile. Eroarea lui Ricardo constă în faptul că el a generalizat concluziile unui exemplu particular la toate cazurile posibile.

Prin modelul său, Ricardo a intuit un important principiu și anume că o națiune este interesată să-și concentreze factorii de producție în domeniile cele mai profitabile, însă a greșit în continuare, cînd a asimilat națiunea cu comerciantul, crezînd

că ea trebuie să-și concentreze eforturile spre activitatea care are superioritate comparativă față de străinătate.

În viziunea lui Manoilescu, sensul schimbului ca operațiune internațională este complet diferit de cel ca operațiune între indivizi. Comerțul internațional are loc între națiuni și nu între indivizi. Pentru individ, schimbul este o problemă pur comercială, el fiind interesat să cumpere ieftin și să vîndă scump. Pentru o națiune însă, schimbul este în primul rînd o problemă de producție. Aceasta fiind o parte din nevoia socială a unei națiuni este satisfăcută cu produse create prin propria sa activitate productivă, iar altă parte cu produse obținute din import. Pentru aceasta, ea are nevoie de capacitate de plată, întrucît mărfurile importate nu sînt plătite dintr-un venit fix, ca în cazul individului, ci cu alte mărfuri. „Numai prețul scăzut al mărfurilor din import nu ne îndreptățește încă să ne pronunțăm că importul este avantajos. Acest avantaj nu depinde numai de „cum se cumpără", ci mai ales, de „cum se creează puterea de cumpărare necesară" (p. 180).

În fața alternativei de a produce marfa sau de a o importa, Manoilescu arată că națiunea trebuie să cerceteze unde cheltuiește mai multă muncă: la fabricarea acestei mărfi în țară sau la fabricarea produselor pe care va trebui să le vîndă în străinătate pentru a-și procura puterea de cumpărare necesară achiziționării mărfii dorite din import. Deci, pentru producția națională prezintă interes nu acele mărfuri care au superioritate comparativă față de străinătate, ci acelea care prezintă o productivitate aferentă mai mare raportată la scara productivității muncii naționale.

Vedem deci că media productivității muncii este linia de demarcație care ne arată dacă producția unei mărfi este avantajoasă sau nu pentru economia națională. Astfel, dacă nivelul productivității muncii depuse pentru crearea mărfii în cauză este superior mediei naționale a productivității muncii sociale din țara respectivă, s-ar realiza o pierdere procurînd-o din import și neapelîndu-se la soluția producției autohtone. După cum și invers, dacă acest nivel ar fi inferior mediei naționale, ar fi mai avantajos să se apeleze la soluția importului, deoarece interesul oricărei țări, după cum demonstrează Manoilescu, este acela de a-și orienta cu precădere activitățile spre domeniile în care productivitatea muncii se situează deasupra mediei naționale.

Această tendință, pe care economistul român o numește „legea concentrării economiei naționale în direcția productivității maxime", permite încurajarea activităților industriale, ceea ce duce la realizarea unui nivel mediu social ridicat al productivității muncii și, pe această bază, a bunăstării materiale și spirituale a populației.

Privite din această perspectivă, teoriile clasice și neoclasice, care recomandă alocarea factorilor de producție spre activitățile cu o productivitate redusă, sînt considerate de către Mihail Manoilescu, pe drept cuvînt, ca teorii ale regresului și decăderii naționale.

Eroarea școlii clasice și neoclasice este aceea că absolutizează avantajul național comercial, pe care Manoilescu nu îl neagă, ci îl subordonează însă avantajului național al producției. Acestea, în unitatea lor, definesc ceea ce el denumește avantaj național sintetic, pe care o țară îl obține în urma participării sale la diviziunea internațională a muncii. „*Avantajul național sintetic* al unei anumite ramuri de producție este deci expresia și rezultanta a *două* componente: *avantajul național al producției* (care este legat de noțiunea esențială a productivității muncii) și *avantajul național al comerțului exterior* (care stă în legătură cu ideea creșterii valorii prin export)" (p. 271).

Scoala clasică și neoclasică nu a fost în stare să explice decît numai latura comercială a problemei comerțului internațional. Într-adevăr, această latură este guvernată de legea costurilor absolute a lui Adam Smith și cea a costurilor comparative a lui David Ricardo. Avantajele care se degajă în perspectiva acestor teorii sînt determinate de fenomenul de „dilatare a valorii", cum îl numește Manoilescu, care se manifestă în canalele comerțului internațional.

Procesul supraevaluării mărfii în cadrul schimbului internațional este o realitate determinată de diferențele în productivitatea muncii de la o țară la alta și a fost dezvăluit de altfel de către Karl Marx. Manoilescu însă nu se limitează numai la a evidenția economia de muncă socială. Dacă latura comercială a comerțului internațional vizează realizarea unui maximum de creștere de valoare prin export și respectiv achiziționarea unei cantități maxime de mărfuri străine, în schimb, ceea ce numește Manoilescu „problema producției" constă în crearea unui maximum de valori cu un minimum de muncă interioară (vezi pagina 271).

Sinteza acestor două laturi se concretizează în planul practicii prin „realizarea unui maximum de putere de cumpărare internațională cu un minimum de muncă interioară" (p. 271).

Analiza făcută de Mihail Manoilescu comerțului internațional, instrumentele și conceptele elaborate reprezintă o contribuție teoretică de mare însemnătate la patrimoniul științei economice românești și universale. Ea își păstrează și în zilele noastre actualitatea, neputînd rămîne neluată în considerare în studiul fundamentat științific al eficacității comerțului exterior, al rentabilității acestuia. Sporirea acestora reprezintă condiția sine qua non pentru ca prin comerțul internațional economia noastră să devină tot mai eficientă și să împiedicăm orice posibilitate de hemoragie a venitului național prin schimb inegal.

Studiul teoretic făcut de Mihail Manoilescu vastei problematici a comerțului internațional i-a permis să elaboreze o teorie științifică și coerentă cu privire la protecționism. Deși protecționismul constituia un fenomen general al vieții moderne, totuși, așa cum remarca economistul român, el era lipsit de o teorie care să-l explice: „Dacă există într-adevăr un *fenomen general* protecționist, trebuie să fie posibilă și o *teorie generală* a protecționismului" (p. 50), care să demonstreze științific oportunitatea, nivelul, gradul de protecție în timp și în spațiu. Totodată, după Manoilescu, această teorie generală a protecționismului trebuia să dea răspuns problemelor pe care le ridica modificarea structurii economiei naționale, elaborarea unui tarif vamal, distribuirea subvențiilor etc.

Subliniem că prin această lucrare Manoilescu a izbutit într-adevăr să elaboreze o teorie generală a protecționismului, în care se găsește răspuns la toate situațiile pe care le pune acest fenomen social al vieții moderne — cum se exprimă el.

În teoria sa cu privire la protecționism, statul își găsește temeiurile științifice corespunzătoare în adoptarea deciziilor privind încurajarea anumitor activități industriale în interior, în stabilirea anumitor taxe vamale și în distribuirea de o anumită manieră a subvențiilor. De-acum, teoria lui Manoilescu constituie un ghid pentru stat, care nu va mai adopta decizii fără o temeinică fundamentare economică.

Pînă la apariția „Teoriei protecționismului și a schimbului internațional", în gîndirea economică europeană și nu numai europeană domina principiul de politică comercială formulat de liberalismul clasic, potrivit căruia repartiția optimă a

producției pe plan internațional se putea asigura numai pe baza criteriului costurilor comparative și a producerii unor mărfuri la prețuri ieftine. Apariția pe acest orizont științific a lui Friedrich List cu concepția sa protecționistă a pus sub semnul întrebării postulatele școlii clasice. List însă exprima pozițiile Germaniei, care avea o situație specială. El propunea o politică de protecție în conformitate cu interesele acestei țări. De altfel, el considera că o politică de protecție nu poate fi promovată decît de o mare putere. De asemenea, List nu s-a pronunțat niciodată pentru introducerea unei protecții de durată, ci, dimpotrivă, așa cum sublinia Manoilescu, a combătut ideea protecționismului ca sistem de încurajare a producției naționale, întrucît el considera liberul schimb ca avînd o valabilitate generală.

Protecția reprezenta în viziunea lui List o pierdere, însă trebuia acceptată cu caracter temporar, deoarece pierderea se compensa printr-o serie de avantaje sociale, indirecte și viitoare.

Manoilescu rupe cu această tradiție și creează o teorie generală a protecționismului întemeiată pe avantaje economice, directe și imediate. După el, fiecare țară își evaluează avantajele sau dezavantajele pe care le realizează în urma protecționismului sau a liberului schimb în funcție de avantajul național sau pierderea pe care o suferă din schimbul extern, indiferent de modul în care aceasta se distribuie în interiorul economiei naționale. Protecționismul nu mai este considerat ca o excepție de la liberul schimb, ci el alcătuiește ceea ce se numește un sistem general de încurajare a producției naționale și se stabilește în funcție de concepția pe care o are statul privind dinamica structurii economiei naționale. Protecționismul, în viziunea lui Manoilescu, trebuie să aibă ca finalitate „încurajarea *industriilor în ordinea succesiunii productivității lor*, care în același timp concordă și cu ordinea de succesiune a clasificării lor după măsura valorii lor naționale" (p. 63).

Manoilescu fundamentează un adevărat ghid pentru stat, care, prin intermediul taxelor vamale și a subvențiilor, trebuie să realizeze în mod practic diversificarea structurii economiei naționale prin înființarea de activități situate în zona productivității maxime. Ca atare, protecționismul va fi întotdeauna necesar. Ceea ce va diferi va fi numai gradul de realizare a protecției.

În concepția lui Manoilescu, protecționismul este limitat la un număr relativ redus de ramuri ale economiei naționale, avînd un caracter opus protecționismului agresiv și fiind de natură a crea premisele pentru cooperare pe baze echitabile între națiuni. Dînd răspuns punctelor de vedere ale liberschimbiștilor, economistul român arăta că promovarea unei politici protecționiste face parte din drepturile elementare ale oricărei țări. Numai printr-o astfel de politică se poate realiza ceea ce Manoilescu denumea descentralizarea industrială a lumii și proliferarea activității industriale în toate statele, idee pe care a formulat-o și în „L'impératif de la crise" — o comunicare ținută la Congresul de la Viena din 1933 al Camerei de Comerț Internațional.

Viața a validat justețea teoriei lui Mihail Manoilescu cu privire la protecționism, ea dovedindu-se pe deplin valabilă și în conformitate cu interesele și aspirațiile țărilor rămase în urmă din punct de vedere economic. Mai mult, ea vine chiar în sprijinul lichidării acestei stări, în care este interesată de fapt întreaga umanitate, fiindcă subdezvoltarea este o problemă globală, care afectează omenirea în ansamblul ei, este, după cum sublinia Maurice Guernier, „inima tuturor problemelor și toate problemele sînt în ea" [1].

În perspectiva teoriei lui Manoilescu ne apare clar atît justețea dreptului țărilor în curs de dezvoltare de a-și proteja economia (recunoscut în cadrul G.A.T.T.-ului doar ca o excepție de la principiile sale) cît și caracterul irațional al noului val de protecționism promovat de țările dezvoltate avînd ca obiect ramuri care nu se mai situează pentru ele în zona productivității maxime).

Tezele formulate de autorul „Teoriei protecționismului și schimbului internațional" își păstrează pe deplin valabilitatea în analiza și interpretarea realităților actuale din economia mondială, ele fiind compatibile cu multe din dezvoltările mai recente din teoria comerțului internațional.

Astfel, teoria dotării cu factori de producție, elaborată de Elie Heckscher și Bertil Ohlin și dezvoltată de Paul Samuelson, dobîndește o nouă semnificație în perspectiva comparării costurilor și respectiv a nivelurilor de productivitate între diferitele ramuri de producție ale aceleiași țări.

[1] Maurice Guernier, *Tiers-monde; trois quarts du monde*, Rapport au Club de Rome, Dunod, Paris, 1980.

De asemenea, analiza structurii economiei naționale și a comerțului exterior pe baza calității muncii este pe deplin compatibilă cu teoriile lui H. Johnson, R. Caves, S. B. Linder, M. G. Kemp, F. Walter etc., care pun accentul pe rolul calității factorilor de producție, a tehnologiei și know-how-ului în explicarea dinamicii schimburilor internaționale.

Abandonarea unor ramuri tradiționale, specifice primei revoluții industriale, de către țările dezvoltate și transferarea lor, prin intermediul societăților transnaționale, într-o serie de state în curs de dezvoltare — fenomen descris de Raymond Vernon, raportat la seriile productivităților naționale diferite în cele două categorii de țări — nu contrazice cu nimic legea concentrării activităților în zona productivității maxime, formulată de Mihail Manoilescu.

Și mai important ni se pare faptul că multe din ideile sale se regăsesc în teoria actuală a dominației economice și a schimbului inegal, care se află la originea dezbaterilor privind instaurarea unei noi ordini economice internaționale. Ulterior, analiza fenomenului de dominație a fost aprofundată îndeosebi de Fr. Perroux, A. Tiano ș.a. prin luarea în considerare și a altor elemente în afară de cel economic și crearea pe această bază a unei teorii a dominației, care se vrea o sinteză a teoriei economiei, puterii și constrîngerii. Latura principală însă a dominației economice o constituie, așa cum o arătase economistul român, schimbul de neechivalente în comerțul dintre țări.

Studiile empirice realizate de economistul sud-american Raul Prebisch precum și documentele UNCTAD și CEPAL au confirmat persistența seculară a schimbului inegal exprimată în tendința de degradare a termenilor de schimb dintre țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare. Calea de eradicare a schimbului de neechivalente o constituie în principal ridicarea nivelului productivității muncii sociale în țările în curs de dezvoltare prin promovarea ramurilor de producție care se situează în zona productivității maxime.

Fundamentînd criteriile care să permită tuturor țărilor dezvoltarea ramurilor de mare productivitate, teoria lui Manoilescu are o semnificație deosebită pentru dezbaterea actuală privind restructurarea diviziunii internaționale a muncii în contextul instaurării unei noi ordini economice internaționale. Readucerea în actualitate a unor asemenea criterii ni se pare deosebit de importantă, avînd în vedere că în multe lucrări restructurarea diviziunii internaționale a

muncii este în mod nejustificat motivată doar pe baza costurilor comparative. Or, acest criteriu nu are decît o valoare explicativă, limitată, nu este operațional și nu poate servi drept normă de orientare pentru o nouă diviziune internațională a muncii.

Restructurarea acesteia în funcție de costurile comparative n-ar însemna altceva decît reproducerea pe alte baze a decalajelor și inechităților. Adoptarea principiilor costurilor aferente la baza sistemului de norme și criterii de specializare oferă tuturor țărilor posibilitatea diversificării economiei naționale prin promovarea ramurilor de mare productivitate, ceea ce le creează șansa încadrării eficiente în diviziunea mondială a muncii și în circuitul economic mondial, inclusiv prin specializări de tip intraramură în sectoarele de vîrf. Numai diversificarea și dezvoltarea multilaterală a complexului economic național, combinată cu specializarea în sectoare de mare productivitate, cu viteze egale de evoluție, poate constitui baza cooperării echitabile dintre națiuni

Or, teoria lui Mihail Manoilescu oferă un punct de sprijin pentru orientarea restructurării economiilor naționale și respectiv a diviziunii internaționale a muncii în contextul înfăptuirii noii ordini economice internaționale.

Larga deschidere teoretică realizată de secretarul general al partidului, tovarășul Nicolae Ceaușescu, face pe deplin posibilă punerea în valoare de către cercetarea economică a contribuției economiștilor români din trecut la analiza economiei internaționale.

Ca țară socialistă în curs de dezvoltare, profund interesată în instaurarea unei noi ordini economice internaționale, România a adus importante contribuții teoretice și a propus cu diferite ocazii, inclusiv în cadrul unor organisme internaționale, soluții judicioase și rezonabile pentru toate părțile interesate. Prin originalitatea analizei, prin realismul măsurilor preconizate pentru soluționarea problemelor complexe ale lumii contemporane, putem vorbi într-adevăr despre o concepție românească privind noua ordine economică internațională, care-și găsește fundamentarea teoretică în Programul Partidului Comunist Român și în opera secretarului general, tovarășul Nicolae Ceaușescu.

Dorim însă să subliniem faptul că această concepție a preluat tot ce a fost progresist și înaintat în gîndirea economică, politică și diplomatică românească referitor la relațiile economice internaționale. Realizarea acestei legături de

continuitate între trecutul istoric al poporului nostru și prezentul socialist reprezintă unul din meritele esențiale ale secretarului general al partidului.

Drumul spre instaurarea noii ordini economice internaționale este lung și anevoios întrucît sînt în joc mari interese economice, politice și de altă natură, însă forțele care acționează în favoarea lichidării statu-quo-ului, pentru restructurarea economiei mondiale și abolirea vechilor relații de inechitate și asuprire exercită o presiune uriașă și nu pot fi oprite.

PREFAȚA AUTORULUI LA EDIȚIA DIN 1937

Dacă cineva ar voi să aprecieze importanța unei cărți după numărul și ascuțimea critică a recenziilor care au luat poziție față de ea, atunci, fără îndoială, lucrării de față ar trebui să i se acorde o certă importanță.

Într-adevăr, cartea noastră: „La théorie du protectionnisme et de l'échange international", de la apariția ediției franceze [1], a devenit obiectul criticii în nenumărate țări din lume [2], [3].

Ideile noastre au fost combătute cu o îndîrjire care nu poate fi explicată numai prin fanatismul adevărului. În spatele acestor atacuri, asupra unei teorii economice fără pretenții, se ascundeau, dimpotrivă — conștient sau inconștient — motive mai adînci; în principal instinctiva apărare a țărilor industriale împotriva unui pericol care înainta din răsăritul agrar.

Concluziile cărții noastre au primit o confirmare și au dus la o ascuțire a polemicilor ca urmare a crizei economice mondiale, izbucnită după apariția ei. Pe de-o parte, valul protecționismului a cuprins — după cum prevăzusem — toate țările lumii, chiar și Anglia [4], fie în forma clasică a taxelor vamale de import, fie în forma modernă, mai draconică, a contingentelor de import, a prohibițiilor și a controlului devizelor. Așadar, piața mondială liberă a încetat de fapt să mai existe. Pe de altă parte, scăderea prețurilor produselor agricole, care depășește de departe pe aceea a produselor industriale, și apariția „foarfecelor", au reliefat mai puternic afirmațiile noastre asupra contrastului între productivitatea muncii agricole și cea industrială și cu privire la dezavantajarea țărilor agricole în schimbul internațional de mărfuri.

În felul acesta s-a întărit tendința spre industrializare a statelor agrare, a căror îndreptățire — din punctul de vedere al productivității muncii — stă în raport direct cu superioritatea industriei în comparație cu agricultura, cît și cu protecționismul, al cărui scop constă tocmai în a face posibilă industrializarea devenită acum o cerință imperativă. Astfel, izbucnirea și evoluția crizei mondiale au asigurat lucrării noastre actualitatea.

Dacă pentru a cincea ediție am dat prioritate limbii germane, am făcut-o pentru că, cu excepția prof. austriac G r u n z e l și a prof. suedez O h l i n publicațiile germane nu au luat decît rareori poziție față de lucrarea noastră [5]. Abia după conferința pe care am ținut-o la Institutul pentru economia mondială din Kiel, în ianuarie 1935, și în legătură cu articolele mele care au urmat acesteia [6] țara lui Friedrich L i s t — singurul mare adversar pe care l-a cunoscut liberalismul economic în veacul al XIX-lea — a manifestat un interes puternic pentru lucrarea noastră.

Făcînd abstracție de problematicile motivări ale doctrinei lui, totuși, trebuie să vedem în Fr. L i s t pe omul care a făcut prima mare spărtură în solida structură a teoriei liberale. În acest sens, el este pentru noi, cei din Europa de Est, pionerul spiritual al apărării noastre politico-economice împotriva Europei de Vest și deschizătorul de drum pe calea propriei noastre independențe economice.

Un scop al acestei cărți este de a stabili, în definiții exacte și chiar în formulări matematic valabile, ce înseamnă folosul obștesc și interesul personal în viața unui popor. Chiar în prima ediție din 1929, ne-am străduit să relevăm în noțiunea de productivitate a muncii folosul obștesc sau național, în timp ce interesul personal l-am identificat în

[1] Ediția originală a apărut în „Bibliothèque Internationale d'économie politique", Ed. Giard, Paris, 1929.

[2] Cele mai importante sînt menționate în bibliografie.

[3] În „Revue économique internationale", din noiembrie 1936, a început publicarea unei ample „anchete" științifice asupra ideilor noastre, care tratează schimburile comerciale între statele agrare și cele industriale.

[4] Vezi p. 319 în ediția franceză.

[5] Recenzia profesorului G r u n t z e l a apărut în Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 32 (1930, II), iar studiul prof. O h l i n, „Protection and noncompeting groups", în aceeași revistă, vol. 33 (1931, I).

[6] Vezi articolele noastre: „Zusammenarbeit zwischen Ost-und Westeuropa auf neuer Grundlage" (Weltwirtschaftliches Archiv, martie 1935). „Arbeitsproduktivität und Aussenhandel" (Weltwirtschaftliches Archiv, iulie 1935).

noțiunea de beneficiu personal al întreprinzătorului. Diversitatea, ba chiar posibila antiteză dintre folosul național și cel individual străbate întreaga noastră lucrare.

O nouă concepție asupra economiei politice s-a născut din această posibilă antiteză, iar influența ei asupra structurii economiei naționale interne și chiar asupra comerțului internațional poate acționa într-o anumită măsură revoluționar.

În forma ei actuală lucrarea noastră se deosebește esențial de prima ediție franceză; ideile au rămas neschimbate, numai justificarea și fundamentarea lor, în unele privințe, au fost așezate pe o bază mai largă. Îndeosebi ambele noțiuni fundamentale ale demonstrațiilor noastre: noțiunea de producție netă și noțiunea de productivitate a muncii au fost tratate mai pe larg. Prezentarea lor simplă în ediția originală a provocat critica acelor teoreticieni care, stăpîniți de prejudecăți clasice, sînt obsedați de o adevărată pasiune pentru „complicat", așa încît ne-am văzut siliți să examinăm aici punctul lor de vedere și să dovedim valabilitatea expunerilor noastre față de critica lor. Urmarea este că partea consacrată noțiunilor de producție netă și de productivitate a muncii au luat o dezvoltare care face imposibilă o comparație cu partea corespunzătoare a textului original.

Printre celelalte înnoiri importante ale ediției de față trebuie să evidențiem precizarea riguroasă a noțiunii de productivitate a muncii, de asemenea, *noua analiză* a structurii interne a acesteia ca și argumentarea teoretică a posibilității ca între diferitele ramuri de producție să existe diferențe de productivitate, chiar ipoteza utopică liberală a nivelării complete a salariilor și a rentabilității capitalului. De relevat este și critica cu totul nouă pe care o dezvoltăm sub titlul „Eroarea neoclasicilor". Călăuzit de aspirația spre cunoaștere, am revizuit concepțiile clasice asupra economiei naționale. Rezultatul s-a concretizat în constatarea că teoriile lui Smith și Ricardo asupra comerțului internațional, care constituie baza doctrinei diviziunii internaționale a muncii, sînt false. *Ele sînt false chiar atunci cînd s-ar admite fără discuție premisele lor,* adică libera concurență și libera circulație a capitalului și a muncii între toate ramurile de producție ale unei țări. Ele erau deja false la vremea constituirii lor, într-o epocă a liberalismului aproape realizat în traficul intern; ele sînt astăzi și mai puțin corespunzătoare, în timpul economiei controlate.

Examinînd toate problemele producției și comerțului în lumina noțiunii de productivitate a muncii, am reușit să elaborăm o nouă concepție asupra fenomenelor economice naționale și internaționale, un sistem complet și o concepție integrală a economiei, care se deosebesc de tot ceea ce au construit clasicii și puțini originalii lor comentatori.

După cum s-a evidențiat, în punctul central al expunerilor noastre se află noțiunea productivității muncii. Pe baza ei noi clădim un sistem teoretic, care — indiferent de concluziile practice ce se pot eventual desprinde din el — posedă prin el însuși o anume valoare, față de care chiar revendicările noastre politice în favoarea unui sistem vamal protecționist au o importanță secundară.

Tezele lui Marx au fost atacate mai puțin din cauza conținutului lor teoretic, decît din cauza revendicărilor politice bazate pe acesta. Așa se întîmplă întotdeauna cînd expunerile științifice sînt prezentate în același timp cu anumite revendicări politice. Însă, *plusvaloarea există pentru nesocialiști, la fel ca și productivitatea muncii pentru neprotecționiști.*

Lucrarea noastră nu este o „scriere programatică", ci o analiză cuprinzătoare, științific motivată a structurii reale a economiei mondiale. În prima ei parte se desfășoară un nou tablou al producției și schimbului de bunuri, pe baza noțiunii de productivitate a muncii. Din acest tablou reiese clar că teoriile clasice ale lui Smith și Ricardo asupra comerțului internațional sînt false. Această recunoaștere a condus la partea a doua a lucrării noastre, cea a descoperirii erorii în tezele lui Smith și Ricardo.

Dacă vom reuși să dovedim că celebra lege a costurilor comparative a lui Ricardo și tot atît de celebra teză corespunzătoare a lui Smith sînt false, dacă, mai ales, vom putea dovedi că mărfuri industriale pot fi produse într-o țară chiar mai scump decît în străinătate, dar nu cu pierdere ci cu un cîștig economic mare pentru acea țară, atunci aceste dovezi rămîn valabile întotdeauna, fie că din aceasta se trag sau nu concluzii practice pentru politica comerțului exterior.

Dintre cele două teorii ale noastre — teoria comerțului internațional și aceea a protecționismului — noi acordăm, în orice caz, importanță mai mare primei, atît datorită obiectului, cît și influenței ei revoluționare asupra evoluției ideilor clasice.

Revizuirea teoriei clasice a comerțului internațional ne-a pus în lumină contradicțiile dintre știința economică și fenomenele economice ale lumii moderne. Pe această cale am reușit să stabilim un sistem teoretic ce nu intră în contradicție cu fenomenele reale ale economiei, ci, dimpotrivă, face posibilă înțelegerea și îndrumarea lor.

Deși ar fi fost poate mai logic ca descoperirea contrazicerilor între știință și realitate să fie mutată la sfîrșitul acestui volum, ni s-a părut, totuși, oportun să o prezentăm în capitolul următor. Astfel, cititorul se va familiariza de la început cu ideea de bază a acestei cărți și va rămîne la aprecierea sa hotărîrîrea dacă voiește sau nu să urmărească expunerile ei uneori destul de complicate [7].

[7] Formulele matematice folosite în această lucrare sînt extrem de simple. Totuși, recomandăm cititorilor nefamiliarizați cu asemenea formule să omită din teoria comerțului internațional „Schema teoretică" care începe la § 43, și să se limiteze la exemplul numeric dat la § 163, care poate înlocui într-o anumită măsură această schemă. În ceea ce privește restul, acesta este, chiar și pentru cei nefamiliarizați cu simbolurile matematice, ușor inteligibil.

CAPITOL INTRODUCTIV

1. ANTITEZA: ȘTIINȚĂ ECONOMICĂ ȘI REALITATE ECONOMICĂ

§ 1. Expunerea din această carte se întemeiază pe dificultățile și problemele care au rezultat din contradicțiile existente între știință și realitate.

Știința liberală clasică recomandă diviziunea internațională a muncii și liberul schimb universal. Ea afirmă că în comerțul internațional rezultă din aceasta un avantaj pentru ambele părți și că toate ramurile de producție — ale agriculturii ca și industria — îmbogățesc oamenii în mod egal.

Aceste axiome voim să le opunem faptelor și să le verificăm prin deducții logice. Concluziile noastre vor contesta știința clasică.

§ 2. Pentru următoarea stare de fapt, care poate fi exprimată statistic, încercăm în cursul analizei să aducem dovada teoretică și fundamentarea științifică. Dacă stabilim statistic cît de mare este venitul sau valoarea medie nou creată pe cap de muncitor, în agricultură și în industrie, atunci obținem următorul rezultat: *ceea ce produce muncitorul industrial într-un an este de un multiplu de ori mai valoros decît ceea ce produce muncitorul agricol în aceeași perioadă de timp*. Această proporție sau — mai bine zis — această disproporție revenea în Europa orientală înaintea crizei mondiale la 1 : 4. Aceasta înseamnă că acolo industria creează valori noi cu o intensitate de patru ori mai mare decît agricultura. După catastrofa economică însă — după cum este cunoscut — prețurile produselor agricole au căzut mult mai repede decît prețurile produselor industriale, așa încît proporția 1 : 4 s-a schimbat în 1 : 8 sau chiar 1 : 10.

Industria în general — și în special în Europa de Vest — *a fost construită pe baza că este posibil să vîndă produsele industriale astfel încît cu munca anuală a unui muncitor industrial să cumpere munca a vreo 10 agricultori*. Aceasta este,

deci, echivalența (ecuația) comerțului internațional! *Această echivalență oferă cheia pentru înțelegerea marii prosperități a Europei de Vest în veacul al XIX-lea. Un astfel de schimb 1 : 10 înseamnă exploatare. Această exploatare a început o dată cu așa-zisa eră industrială a omenirii.* Un proverb englez spune: „Exchange is no robbery" (Schimbul nu este hoție). De ce acest proverb, care trebuie să apere schimbul împotriva unei acuzări pe care nimeni nu a formulat-o? Nu este însăși această afirmație suspectă? Nu este ea un semn al îndoielii?

§ 3. După aceste considerații se ajunge ușor la o înțelegere justă a noțiunii de dominație economică. *Dominația economică a unui popor printr-un altul constă în schimbul inegal al muncii acestor două popoare.* Același lucru se poate spune și despre dominația economică a unei clase asupra alteia.

Marxismul nu a văzut decît așa-numita exploatare a muncitorului de către patron. El a luat mai puțin în seamă exploatarea „celui de al treilea", adică a țăranului din Orient și chiar din Occident, deși *această exploatare constituia condiția de existență a capitalismului.* Inegalitatea economică a națiunilor este mai importantă decît inegalitatea socială a claselor. *Un socialism al națiunilor ar fi mai îndreptățit decît socialismul claselor.*

Fără îndoială, această idee a exploatării a început acum să fie clară nu numai în țările orientale. În anul 1932 am avut onoarea să prezint Academiei Regale a Italiei un referat în cadrul sesiunii consacrate temei „Europa" [1].

Cînd am dezvoltat ideea exploatării țărilor răsăritene de către Europa de Vest, a luat cuvîntul Werner S o m b a r t [2], spre a spune că și el este de părere că Europa de Vest a primit multă vreme mărfurile celorlalte țări în parte „așa-zicînd gratis"!

Teoria productivității inegale și a schimbului nedrept între industrie și agricultură lămurește foarte bine două

[1] Vezi: M. M a n o i l e s c u: *Les antagonismes matériels et l'unité spirituelle de l'Europe.* În „Convegno di scienze morali e storiche", 14—20 novembre 1932. Tema: L'Europa, vol. I. Atti preliminari, processi verbali. (Reale Accademia d'Italia), Roma 1933, p. 206 și urm. Vezi de asemenea R. Michels, *Die Weltwirtschaftliche Bedeutung der römischen Europa-Tagung,* Weltwirtschaftliches Archiv. 37 vol. (1933, I), p. 559 și urm.

[2] W. S o m b a r t: *Die europäische Krisis vom ökonomischen Standpunkt.* În: „Convegno di scienze morali e storiche", p. 419 și urm.

fapte, pe care economia națională clasică nu le-a înțeles niciodată îndeajuns. Primul este că *țările industriale sînt mult mai bogate decît cele agricole, al doilea că orașele sînt mult mai bogate decît satele.*

Economia națională clasică a voalat adevărul asupra comerțului internațional.

Patria acestei științe, Anglia, avea interesul să convingă toate popoarele lumii că atunci cînd cumpărau produse industriale englezești, în loc de a le fabrica singure, realizau o „afacere bună". Din nenorocire, această afacere bună este una rea. De aceea *Anglia a avut grija permanentă să-și plaseze știința ei economică (subliniem „a ei") o dată cu mărfurile sale.* În fiecare ladă cu marfă englezească se îngrijea ca să se ambaleze și cîte o bucățică din evanghelia economică a lui Adam S m i t h.

Știința germană vedea predominant alte teme.

Unul dintre capetele cele mai însemnate care s-a ridicat împotriva hegemoniei spirituale și economice a Marii Britanii a fost Friedrich L i s t. De aceea L i s t trebuie privit, în ciuda anumitor greșeli teoretice și cu toată insuficienta fundamentare a criticii lui împotriva doctrinei clasice, ca *marele învățător al independenței economice pentru celelalte popoare ale Pămîntului.*

Tocmai aici se vede marea deosebire între știința engleză și cea germană. Cea dintîi a propovăduit numai ideile care corespundeau intereselor englezești; cea de a doua a provocat o revoluție mondială, care era îndreptată chiar și împotriva interesului Germaniei însăși ca țară industrială.

§ 4. Superioritatea intrinsecă a industriei a fost, de regulă, curînd recunoscută instinctiv de către popoare și — în mod ciudat — tot instinctiv de către oamenii de stat, care, împotriva legilor teoriei economice, s-au străduit continuu să creeze popoarelor înapoiate în dezvoltarea lor economică premisa pentru prosperarea lor, prin construirea de industrii. Descentralizarea industrială a lumii a făcut apoi progrese puternice în timpul războiului mondial. În India, China și Japonia, în Brazilia și în dominioanele britanice au luat naștere noi ramuri ale industriei. Este remarcabil cu ce instinct sigur revoluționarii indieni, în special Gandhi, au recunoscut că oprimarea poporului indian nu se bazează pe soldatul englez, ca reprezentant al puterii politice a Imperiului Britanic, ci pe războiul de țesut, ca simbol al începutului și sfîrșitului tuturor formelor de exploatare economică.

Atîta vreme cît știința economică credea că poate să justifice schimbul internațional între produsele industriale și cele agricole prin avantaje, care ar fi revenit în măsură egală celor doi parteneri ai schimbului, se mai putea susține concepția ca țările primitive să renunțe din nou la străduințele lor de industrializare. Însă, de îndată ce se recunoaște că în acest schimb avantajul mult mai mare revine țării exportatoare de produse industriale, atunci trebuie să se admită că, din punctul de vedere al țărilor agrare primitive, este mult prea ușor de înțeles dacă ele continuă industrializarea.

Raportul de schimb internațional 1 : 10 între țările agricole și cele industriale dă cheia înțelegerii relațiilor dominante în prezent între popoarele lumii.

După cum teoria economico-socială evoluționistă a lui Marx a contribuit în chip esențial — cel puțin din punctul de vedere unilateral, pur materialist — la clarificarea fenomenelor sociale în ordinea economică capitalistă și, în special, la explicarea contradicțiilor de clasă, tot astfel poate că și noua teorie a schimbului internațional va da o cheie pentru înțelegerea mai bună a inegalităților naționale și a condițiilor exploatării de la popor la popor.

§ 5. Înainte de toate, *principiul diviziunii internaționale a muncii*.— sau mai exact, principiul diviziunii internaționale a producției, ca cea mai desăvîrșită formă de organizare existentă în prezent — are nevoie de o rectificare. *Acest principiu nu reprezintă decît o generalizare superficială a diviziunii muncii* dominantă într-un atelier sau într-o unitate de producție.

Într-adevăr, diviziunea muncii într-o întreprindere exercită următoarele influențe favorabile: ea produce o ridicare a productivității muncii și face posibilă o estraordinară ieftinire a produselor. Acest avantaj, care rezultă din diviziunea muncii înăuntrul unei unități de producție, se manifestă însă numai în creșterea productivității totale a întreprinderii și în ieftinirea întregii sale producții. Salariile muncitorilor, dimpotrivă, arată între ele diferențe foarte mari. Acei muncitori care trebuie să efectueze un proces parțial simplu, elementar, cum sînt hamalii, primesc un salariu mic, în timp ce muncitorii calificați, și în special acei care sînt însărcinați cu supravegherea mașinilor complicate, primesc un salariu mare.

O mare desosebire cu privire la salariu există deci astăzi, în comparație cu acea epocă în care orice lucrare se executa

în totalitatea ei de unul și același muncitor. Atunci, toți muncitorii puteau fi remunerați la nivel egal pentru aceeași prestare de muncă. Astăzi muncitorii, activi în cadrul aceluiași proces de producție, primesc salarii, diferit de mari, corespunzătoare diferitelor calități ale muncii. *Specializarea înseamnă, prin urmare, nu numai o diferențiere calitativă a muncii, ci și o diferențiere a prețului muncii.*

Aceleași concluzii sînt valabile și pentru o țară în care, ca urmare a avantajelor în producție ale întreprinderilor specializate față de întreprinderile nespecializate și eterogene, a intervenit o ridicare generală a productivității și o ieftinire a produselor. Rezultă astfel un avantaj global pentru întreaga țară, însă nu și pentru fiecare întreprindere. Ca exemplu poate servi, pe de o parte, economia agrară țărănească existentă, constituită din unități nespecializate închise în sine, aflate unele alături de celelalte. Aceasta se consideră drept o formă economică mai primitivă, mai puțin rentabilă, în care, totuși, fiecare întreprindere produce un cîștig aproximativ egal. Cînd însă o economie națională începe să se diferențieze și să se specializeze, atunci producția se modelează în diferite ramuri economice care nu mai aduc cîștiguri identice. Unele întreprinderi se dovedesc dintr-un anume punct de vedere economic mai rentabile decît altele, ceea ce constituie o nouă dovadă că *specializarea înseamnă nu numai o diferențiere calitativă a muncii, ci că atrage după ea și o diferențiere a cîștigului.*

§ 6. Dacă s-ar presupune că specializarea în cadrul lumii întregi conduce la un avantaj general pentru omenire, rămîne totuși deschisă întrebarea: *obținerea unui cîștig maxim pe plan mondial înseamnă oare, în același timp, obținerea unui cîștig maxim pentru fiecare economie națională în parte?*

Acestei întrebări nu i se poate răspunde decît negativ. Tocmai în aceasta stă dificultatea de neînvins a unei cooperări internaționale. Nesocotirea acestui fapt a fost marea greșeală a Conferinței economiei mondiale de la Geneva, din 1927. La o cooperare internațională în cadrul unui continent, sau cuprinzînd întreaga lume — și anume pe baza diviziunii muncii dominante între diferitele țări — se va petrece același fenomen ca într-un proces de producție și într-o economie națională bazată pe diviziunea muncii. După cum acolo specializarea duce la o diferențiere a veniturilor și cîștigurilor între diferitele categorii de producători,

tot așa și în cooperarea internațională va interveni o diferențiere a veniturilor naționale, care va fi cu atît mai mare cu cît productivitatea variază mai intens de la o țară la alta.

Dar, atunci, care țară ar fi înclinată să se jertfească pentru ideea cooperării internaționale și să favorizeze obținerea unui cîștig internațional maxim în concernul mondial, dacă ea însăși ar rămîne mai departe pe o treaptă economică inferioară, nerentabilă? Fiecare țară dorește, desigur, pentru omenire un cîștig economic maxim, însă numai cu condiția ca acesta să se identifice cu propriul său cîștig economic maxim.

§ 7. Toate aceste constatări concură laolaltă pentru a lăsa să apară mai ascuțite contradicțiile dintre știința economică și realitatea economică.

Ele ne obligă să arătăm cît mai exact lacunele și erorile unei științe care prin fapte va fi neîntrerupt dezmințită.

2. INSUFICIENȚA TEORIILOR PROTECȚIONISTE

§ 8. Acele fapte sociale care sînt caracterizate printr-o anumită omogenitate în spațiu și timp pot fi înțelese numai cu ajutorul unei teorii.

Dimpotrivă, acele fapte care apar sporadic și izolat pot fi lipsite de o prelucrare logic teoretică. Faptele generale cu caracter permanent necesită o asemenea prelucrare logic-teoretică.

Este o necesitate inerentă spiritului omenesc să pretindă pentru faptele izolate explicații și pentru faptele generale teorii.

Teoriile pot să preceadă faptele sociale, ele pot să fie concomitente cu ele, sau pot să apară numai ca o consecință a lor.

Nu este nimic mai dificil decît a voi să determini rolul ideilor în evoluția faptelor sociale. Pus în fața faptelor concrete nu vei putea niciodată să recunoști exact unde se manifestă influența ideilor și unde există un rezultat direct al factorilor obiectivi. Într-adevăr, ideile, ca și fenomenele, au legile lor, care le determină evoluția. Conform unei anume concepții deterministe ideile provin din idei și faptele din fapte.

Dar nici ideile și nici faptele nu rămîn izolate unele de altele. Ele exercită între ele influențe reciproce. Faptele devin cauza ideilor, ideile devin cauza faptelor[3].

În această întrepătrundere este greu să stabilești pentru o anumită categorie de fenomene dacă ele sînt de atribuit ideilor sau faptelor. Este extrem de greu să cîntărești, la originea lor, influența reciprocă a ideilor și a faptelor.

Și totuși, sînt cazuri evidente și izbitoare în care — cu toate scrupulele științifice — poate fi exprimată, fără ezitare, o părere.

Există cazuri în care ideile predomină și imprimă evenimentelor pecetea lor.

Dimpotrivă, există uneori cazuri în care faptele se desfășoară sub impulsul anumitor realități sociale, fără ca ideile să acționeze aici ca factori independenți și activi. În primul caz, ideile sînt precursoare faptelor, în cel de al doilea le succed acestora.

Ca exemplu pentru cel dintîi caz, avem înaintea ochilor comunismul în Rusia. Evident, nu ideea singură a răsturnat țarismul. Timp de un veac și jumătate valurile ideilor revoluționare s-au izbit de fortăreața Petropawlovsk și, totuși, nici o piatră nu s-a clintit din ea.

A fost nevoie, în primul rînd, de un război, un război pustiitor, urmat de o descompunere completă a structurii sociale, care să ajute revoluția la cucerirea victoriei triumfale. De aici rezultă că victoria revoluției nu este datorată exclusiv ideilor. Dimpotrivă, forma fenomenului revoluției și sensul „reconstrucției" care i-a urmat este opera exclusivă a unei ideologii.

În fixarea țelurilor revoluției, în alcătuirea eșafodajului înălțat după aceea, factorilor sociali ai vieții rusești nu le revine nici un rol determinant. Ai fi tentat a spune că în stadiul inițial al operei revoluționare numai o singură reformă a corespuns unei necesități specifice rusești: exproprierea proprietarilor funciari, însă nu colectivizarea ei ulterioară. Tot restul sta sub influența ideologiilor străine, tot restul era importat, artificial, era știință cărturărească.

---

[3] George Crompton: *The Tariff* (Macmillan, New York, 1927), p. 4: „Cu greu s-ar găsi o temă mai fecundă și mai captivantă decît aceasta (protecționismul), dacă cineva ar voi să exemplifice acțiunea ideilor asupra evenimentelor istorice și acele ale evenimentelor istorice asupra ideilor".

Dacă s-ar spune că aici ideile au avut o mare influență, în acest caz ar fi prea puțin. Ca în nici un alt moment al istoriei, aici le-a revenit o importanță cu totul determinantă.

§ 9. Exemplul unui caz cu totul contrar, în care un fenomen social important și general se desfășoară fără un sprijin corespunzător pe planul ideilor, îl constituie tocmai acel fenomen, pe care l-am făcut obiectul important al prezentei cărți: Protecționismul.

Ca fapt social, protecționismul reprezintă unul din fenomenele cele mai importante ale vieții moderne. El este, după cum ne învață experiența, un fapt de lungă durată și, în același timp, cu un caracter foarte general.

Această durată și această generalitate singure ar fi în stare să justifice o infrastructură teoretică a ideii protecționiste. Factorii permanenți și generali ai vieții moderne, care produc fenomenul protecționist, trebuie să fie relevați clar. Și acești factori trebuie să fie legați printr-un fir logic cu fenomenul general și cu diferitele lui variații. Nu credem să existe o concepție, care să ne pară mai absurdă și mai umilitoare pentru spiritul omenesc, decît aceea după care liberul schimb „ar fi just în teorie dar fals în practică"!

Se poate, într-adevăr, accepta că o teorie este justă fără ca ea să fie capabilă să cuprindă acele fapte pe care voiește să le explice și să le justifice? Dar atunci ce mai este oare o teorie? Un simplu joc intelectual al savanților? Nu! Dacă există în adevăr un *fenomen general* protecționist, trebuie să fie posibilă și o *teorie generală* a protecționismului. Mai mult, necesitatea logică a unei teorii este întărită prin faptul că protecționismul nu este o realitate socială aproape independentă de voința oamenilor — cum apare de exemplu capitalismul — ci el constituie un fapt de voință, care este obiectul unor intervenții conștiente din partea statului.

Or, Statul — cel puțin așa este astăzi — trebuie să găsească o justificare corespunzătoare pentru toate hotărîrile sale.

Protecționismul, însă, prezintă un dublu dezavantaj, pe de o parte de a cere sacrificii unei anumite părți a poporului și pe de altă parte de a nu se impune spiritului ca o măsură de necesitate inevitabilă.

Desigur, există și alte instituții sociale care cer sacrificii: de exemplu armata. Dar cu aceste instituții popoarele au concrescut, printr-un instinct elementar și prin tradiție. Pentru a-i nega unui popor îndreptățirea de a avea o armată

ar trebui să-i se argumenteze cu motive raționale, nu însă pentru a o afirma. Cu totul altul este cazul protecționismului, care constituie o măsură a statului, avînd un caracter artificial, programatic.

Simplul bun simț al omului este împotriva protecționismului și pentru liberul schimb. Străduința principală a fiecărui om este să devină părtaș la avantajele prețurilor mici. Prețurile mici se bazează pe „ordinea naturală", protecționismul însă apare ca o „invenție a diavolului".

Acesta este motivul pentru care protecționismul are nevoie să fie apărat, justificat, scuzat; iată de ce nu numai generalitatea și durata fenomenului protecționist, ci și caracterul său ca măsură de stat necesită o *justificare teoretică*.

Am putea presupune, cu deplin drept, că o asemenea teorie există. Am putea pretinde ca această teorie să se ocupe cu fenomenele producției în general și ca ea să ne dea o explicație de ce și în care circumstanțe, în toate țările și în fiecare epocă a evoluției lor, este avantajos să se protejeze anumite ramuri ale producției naționale, cu ajutorul taxelor vamale sau prin subvenție de stat.

Ei bine, spre cea mai mare surprindere a cititorilor noștri uimiți, trebuie să constatăm că o asemenea teorie nu există pînă acum.

§ 10. Protecționiștii moderni obișnuiesc să se refere la L i s t. Însă, L i s t, după cum vom vedea îndată, nu a pledat niciodată pentru introducerea unei protecții de durată. Mai mult încă, *L i s t chiar a combătut protecționismul ca sistem permanent de încurajare a producției naționale.*

Sistemul său recomandă o protecție provizorie („taxă vamală educativă") acordată exclusiv industriei și care trebuie să fie introdusă numai în acele țări ce se găsesc într-o anumită fază a dezvoltării lor economice și sociale. *Sistemul lui L i s t, departe de a confirma valabilitatea generală a principiului protecționist, din contra îl slăbește.*

List consideră protecționismul din punctul de vedere al unei excepții în raport cu sistemul liberului schimb, căruia îi conferă caracterul de valabilitate generală.

În sfîrșit — și acesta este principalul — List este de părere că existența unei industrii protejate înseamnă pentru stat o *pierdere*, pe care ar putea să o compenseze numai prin avantaje situate în viitor.

§ 11. În fața neconcordanței care există între vitalitatea fenomenului protecționist [4, 5], de o parte, și insuficiența suportului său teoretic, pe de altă parte, ne-am propus să dezbatem următoarea problemă: sau protecționismul nu e îndreptățit și astfel lumea întreagă a devenit victima unei mistificări fără pereche în istorie, sau este îndreptățit (toate fenomenele de durată mai lungă și de mai mare generalitate sînt... suspecte de a fi îndreptățite) și atunci trebuie să i se dea o bază teoretică corespunzătoare importanței lui.

În primul caz trebuie distrus ca sistem economic, în cel de al doilea trebuie sprijinit și adus în forma unui sistem. Această operă de sistematizare este indispensabilă.

Protecționismul nefiind o teorie științifică trăiește și se dezvoltă empiric și arbitrar, *fără un principiu director*.

Forța lui nu stă în rațiune, ci în instinct. Masele își dau seama prin instinct că ar fi periculos să lase întregul aparat al producției naționale pradă pericolului unei concurențe nelimitate a străinătății. Conducătorii politici simt instinctiv, ca și masele, pericolul pe care statul l-ar risca în cazul părăsirii protecționismului. Bineînțeles că alături de instinctul acelora care nu urmăresc interese proprii, egoiste, legate de protecționism, există fără îndoială egoismul unei minorități direct interesate în protecționism: aceștia sînt marii magnați industriali din fiecare stat.

§ 12. O teorie a protecționismului ar oferi și o utilitate *practică* considerabilă. Ea ar permite aplicarea protecției după *criterii științifice*, prin faptul că stabilește reguli obiective, situate în afara oricărui arbitrar și a oricăror motive egoiste. Această teorie ne-ar da indicații precise asupra ramurilor de producție care trebuie protejate și asupra acelora care nu sînt de protejat.

În sfîrșit, ea ne-ar pune în situația să stabilim gradul de protecție cel mai avantajos ce trebuie acordat fiecărui articol comercial.

[4] Fontana Russo, *Traité de politique commerciale*, Giard, Paris 1908 — p. 186; „În timp ce totul se transformă în domeniul politic și în domeniul economic, singur protecționismul își păstrează toată puterea și își găsește încă cea mai largă aplicație".

[5] Semnul cel mai izbitor al vitalității ideii protecționiste este introducerea regimului protecționist de către Anglia în 1931. De altfel în ediția franceză a acestei lucrări, apărută în 1929, noi am prevăzut (p. 319), destul de clar, această întoarcere către protecționism a Angliei.

§ 13. Din motivele expuse, în lucrarea de față ne propunem să stabilim *o nouă teorie generală a protecționismului*.

Pentru a lămuri metoda noastră cîteva cuvinte sînt necesare. Întîi vom intra în miezul expunerilor noastre fără a ne angaja în critica celorlalte doctrine protecționiste sau liber schimbiste; mai tîrziu urmează o critică sumară a doctrinelor și a școlilor.

Sîntem constrînși să procedăm în felul acesta, — deși nu se obișnuiește — deoarece teoria noastră se bazează pe o concepție personală asupra structurii producției naționale. De la această concepție la teoria protecționistă nu este decît un pas. O dată această concepție și această teorie dezvoltate, examenul critic al celorlalte doctrine este ușor de făcut.

Nu ar fi tot așa dacă am face întîi critica celorlalte doctrine, fără expunerea prealabilă a propriilor noastre concepții și dacă ar trebui să recurgem, pentru această critică, în mod inevitabil, la anticipări asupra teoriei noastre. Metoda, care consistă în a dezvolta treptat și exclusiv propriile idei în contrast cu ideile altora, devine ușor obositoare și face să se piardă unitatea expunerii; ea ar atrage după sine repetiții și i-ar lipsi claritatea.

Iată de ce noi intrăm puțin „ex abrupto" în subiectul nostru. Dar acum cititorul știe cel puțin la ce să se aștepte.

§ 14. Sîntem conștienți că țelul nostru este ambițios. Ne dăm seama de aceasta. Este adevărat că obiceiul autorilor de a se scuza față de cititori a fost părăsit de multă vreme. Dar, în cazul nostru, este vorba de ceva atît de hotărîtor încît nu ne putem sustrage de la această obligație. Desigur, încercarea noastră este fără îndoială foarte îndrăzneață și nu are decît o singură scuză: aceea de a fi o încercare.

Îndrăzneala constă, înainte de toate, în critica la care supunem celelalte sisteme protecționiste pe care, cel puțin pentru protecționismul zilelor noastre, trebuie categoric să le declarăm insuficiente. Ea constă mai departe în țelul nostru de a construi o teorie generală a protecționismului. În sfîrșit, această îndrăzneală se bazează pe faptul că ne-am propus să înotăm împotriva curentului și să susținem principiul protecționismului, în timp ce totuși — la Geneva și în alte părți — se obișnuiește să fie combătut în modul cel mai violent.

A voi să construiești în stil mare, să lupți fără sprijinul celor care susțin aceeași cauză și să înaintezi împotriva

ideilor dominante ale epocii tale, iată o sarcină care depășește forțele celor mai puternici.

Știm dinainte că nu vom putea să îndeplinim singuri această sarcină. Am fi însă mulțumiți dacă am putea să atingem prima etapă, care constă în a provoca îndoiala.

Îndoiala . . . este începutul înțelepciunii. Cînd oamenii vor începe să se îndoiască de veridicitatea teoriei actuale a diviziunii internaționale a muncii și să pună sub semnul îndoielii valoarea recomandațiilor liberului schimb, toate celelalte vor rezulta de la sine.

Lucrarea noastră nu are pretenția unei desăvîrșiri. Ea dezvoltă o teorie, fără a trage din ea toate acele consecințe pe care aceasta le include. Lucrarea de față renunță să supună vechile argumente protecționiste și liber-schimbiste unei revizuiri complete în lumina teoriei noastre.

De fapt, scopul acestei lucrări este mai mult de a introduce în cercetarea teoretică *un punct de vedere* pe care noi îl socotim foarte fecund în rezultate. Dacă punctul nostru de vedere și teoria noastră vor fi recunoscute interesante și îndreptățite, atunci poate că alții, mai capabili decît noi, vor desăvîrși sarcina noastră, consacrînd noile noastre principii și sădindu-le ca pe niște arbori tineri pe drumul cunoașterii omenești.

§ 15. Unii teoreticieni sînt de părere[6] că între liberul schimb și protecționism există aceeași antiteză ca între știință și cercetarea empirică. Aparența le dă dreptate. Totuși, *ar fi injust să se identifice liberul schimb cu știința, după cum, de asemenea, este inexact să se considere că protecționismul reprezintă o metodă empirică de cercetare.* Liberul schimb își dă un „aer științific", fiindcă se inspiră din anumite idei deterministe care, la începutul veacului al 19-lea, erau la modă și atunci se confundau frecvent cu știința.

Descoperirile marilor materialiști — și mai ales acelea ale lui D a r w i n — treziseră convingerea că în natură domnește un anume automatism, care face ca ființele vii să-și găsească întotdeauna — pe calea unei serii de reacții împotriva mediului înconjurător — echilibrul optim în favoarea conservării speciei lor.

De aceeași părere, cu privire la fenomenele economice, sînt și liber-schimbiștii și, în general, teoreticienii economiei

[6] S u m n e r, (William G r a h a m), *Le protectionnisme*, Paris, 1886, Guillaumin & Co, p. 18.

liberale. Aceluiași automatism ar trebui să i se atribuie o mai bună distribuție a forțelor productive în lumea organicului. Plecînd de la această analogie — dacă această analogie este corectă — s-a ajuns la a se atribui liberului schimb un caracter științific.

Cit privește protecționismul, caracterul său empiric este evident; dar acest caracter nu ține de esența lui, ci de insuficiența precizării sale în teoriile protecționiste actuale. Protecționismul modern nu are de fapt nici o relație cu un principiu general și aplicarea lui nu derivă nicidecum dintr-o teorie cu o coeziune logică. *În ziua în care protecționismul se va fi îmbogățit cu o asemenea teorie, caracterul lui științific va apare foarte clar.*

Dacă ne propunem acum sarcina să dezvoltăm o teorie științifică a protecționismului, aceasta își are originea în convingerea noastră asupra necesității unei teorii.

În acest punct sîntem de acord cu părerea lui S u m n e r[7] „Dacă un mecanism există realmente în practică (ca, de exemplu, protecționismul), atunci trebuie să fie posibilă și fundamentarea teoretică a existenței lui. Și această fundamentare teoretică este prin urmare existentă".

Este drept că S u m n e r nu e de părere că protecționismul ar putea satisface această condiție. Totuși, problema a fost bine formulată de el. S u m n e r consideră ca neprobabilă elaborarea unor reguli general valabile ale protecționismului, cu unica justificare că pînă acum această elaborare nu a avut loc.

Noi nu credem, totuși, că în acest punct Sumner va avea veșnic dreptate.

3. TEORIA ȘI PRACTICA PROTECȚIONISMULUI

§ 16. Am făcut mai sus, în mod foarte hotărît, afirmația că teoriile protecționiste sînt absolut insuficiente. În această părere a noastră putem să ne sprijinim pe opinia aproape unanimă, a teoreticienilor calificați. În acest scop, înainte de a intra în examinarea foarte categoric exprimatelor concepții din literatura economică trebuie să accentuăm că în punctul central al interesului nostru stă existența sau inexistența

[7] *Op. cit.*, p. 197.

unei teorii *generale* a protecționismului. Căci fenomenul protecționist prezintă în el însuși un caracter net de generalitate. În ciuda diferențelor de climat și a condițiilor naturale, în ciuda diversității bunurilor și, mai ales, în ciuda diferențelor în gradul evoluției industriale, protecționismul predomină în toate statele. Acesta este un fenomen general, a cărui vitalitate e condiționată de cauze generale, independente de spațiu și timp. (Nu trăiesc oare diferitele state, din punctul de vedere al stadiului de dezvoltare al economiei lor în epoci diferite?)

De aceea, pentru ca o teorie să poată fi capabilă să cuprindă exhaustiv și să explice fenomenul protecționist în totalitatea sa, ea trebuie să fie, în primul rînd, o teorie cu un caracter general.

§ 17. Să începem cu opinia cea mai clară și mai categorică, aceea exprimată de Gide și Rist [8] care, vorbind despre Friedrich List, se întreabă dacă protecționiștii moderni pot să invoce pe List în sprijinul sistemului lor Răspunsul la această întrebare le cade totuși greu, „căc lipsește o lucrare sistematică fundamentată pe ideile lor"

Această mărturisire impresionează convingător. Căc acesta este tristul adevăr: *Fenomenul economic cel ma important, a cărui dirijare conștientă a fost încredințată oameni lor — în forma intervenției statului — nu și-a găsit încă o justificare logică, generală, teoretică.*

Știința economică nu a descoperit încă interpretarea exactă a realității protecționiste. Ea nu a pătruns încă în interiorul adînc al logicei ei. Ea nici nu a fost capabilă să stabilească un sistem de norme corespunzător necesității practice a aplicării măsurilor protecționiste, bazat pe criterii durabile și obiective.

De altfel, constatarea lui Gide și Rist nu este nouă, căci deja în anul 1886 savantul american Sumner [9] scria: „Referitor la aceste chestiuni (ale protecționismului vamal), *teorcticianul economist* nu poate să ajungă la nici o claritate. El nu se poate folosi de nici o metodă specifică pentru studiul acestei probleme". „El nu poate să deducă nici un principiu și nici să stabilească vreo lege".

În aceeași epocă, profesorul englez Bastable [10] remarca că „a te pronunța pentru liberul schimb absolut este o greșeală

[8] Charles Gide și Charles Rist, *Histoire des doctrines économiques*, (Sirey, Paris, 1920).

[9] William Sumner, *op. cit.*, p. 29.

[10] C. Bastable, *La théorie du commerce international*, Giard, Paris, 1900, p. 22.

care se dovedește periculoasă, deoarece el deschide ușa și poarta unui protecționism *lipsit de orice idee conducătoare*".

Iată pînă la ce punct protecționismul apare lipsit de orice bază teoretică! Și toate aceste opinii au fost exprimate posterior apariției operelor lui List și Carey [11].

[11] Dintre autorii contemporani să citățm îndeosebi pe:

M. Patten, *Les fondements économiques de la protection*, Giard, Paris, 1899, cap. I, p. 2: „Toate aceste argumente au avut fără îndoială o mare putere de convingere în anumite epoci din dezvoltarea popoarelor, dar nu sînt suficiente prin ele însele pentru a servi drept fundament unei teorii economice".

Josep Grunzel, *Zur Theorie des Schutzzolles*, (Weltwirtschaftliches Archiv, 15 aug. 1918): „Protecționismul a cucerit aproape complet practica; însă în teorie a rămas un copil vitreg".

F. Taussig, *Principles of Economics*, New York, Macmillan, 1925, „Cu toată literatura vastă asupra liberului schimb și a protecționismului, nu există totuși nici o singură operă, care să prezinte în mod satisfăcător această divergență de opinii".

Francis Francis, *The Free Trade Fall*, London, Murray, 1926, p. 68: „Dacă am fi fost capabili să aducem sistemul protecționist pe o bază științifică, am fi putut să menținem poziția noastră proeminentă în lume".

Wilhelm Bickel, *Die ökonomische Begründung der Freihandelspolitik*, Zürich, Girsberger, 1926 concluzii, p. 196: „Încercările pentru fundamentarea politicii protecționiste stau, în parte, la un nivel regretabil de scăzut".

În fine, încă o indicație asupra deseobit de remarcabilei observații a lui

Fabian von Koch, *On the Theories of Free Trade and Protection*, London, 1922, p. 3: „În realitate nu există astăzi nici o teorie adevărată a protecționismului, care să corespundă teoriei comerțului exterior în forma ei dezvoltată de către liber-schimbiști". În contrast cu aceste păreri, asupra rarității contribuțiilor aduse unei teorii a sistemului protecționist, de către teoria economică modernă, se cuvine relevat elogiul pe care mulți autori îl atribuie mercantiliștilor. De pildă:

Laurent Dechesne, *Economie mondiale et protectionnisme*, Lüttich, 1927: „În realitate mercantilismul apare ca o doctrină care a știut să se adapteze excepțional de bine necesităților epocii și trebuie recunoscut că ea, de cele mai multe ori, a fost aplicată cu mare succes, după cum a recunoscut însuși Smith referitor la actele de navigație ale lui Cromwell.

Acest succes și această ținută spirituală se găsesc într-o stranie contradicție cu dificultățile, cu care neo-mercantilismul modern are de luptat în societățile statelor noastre democratice — o minge a intereselor speciale ale maselor de alegători — de cele mai multe ori nimic altceva decît o politică de expediente momentane, care nu lasă nici un spațiu intereselor generale și durabile". Iar concluzia (p. 72): „Prin obiectivele sale, prin mijloacele și teoriile care îi stau la bază (acest sistem) este poate cel mai științific dintre toate sistemele protecționiste".

I. Robertson, *The Political Economy of Free Trade*, London, King, 1928, p. 43: „Spus de-a dreptul, protecționismul a fost o practică, înainte de a se afirma ca o teorie; liberul schimb, în sensul de import liber, dimpotrivă a fost o teorie înainte ca să devină o practică".

§ 18. Este, atunci, foarte explicabil de ce savanții moderni sînt de obicei sceptici și evită să se pronunțe pentru liberul schimb sau pentru protecționism, ca principii generale. Neîntîlnind aici, niciodată, o adevărată demonstrație teoretică, ești înclinat să crezi că, referitor la protecționism și la liberul schimb, problemele generale și teoretice sînt în general nerezolvabile.

Astfel, Conrad scrie [12]: „Nici revendicarea protecției muncii naționale nici aceea a diviziunii muncii nu pot să pretindă pentru ele exclusivitatea: nici una și nici cealaltă concepție nu poate fi pusă ca principiu general și decisiv". Mai tîrziu el lămurește și mai clar ideea sa: „Problema protecție vamală sau liber schimb nu este o problemă de principii, ci o problemă de practică".

În același fel ca și Conrad se exprimă și Schmoller în conferința „Asociației pentru politica socială" din 1879 [13]: „Protecționismul și liberul schimb nu sînt pentru mine nicidecum chestiuni principiale, ci mijloace subordonate terapeuticii sau dieteticii statului sau economiei naționale". Aici domnește, după o vorbă a lui Bickel: „principiul lipsei de principiu" *(op. cit.*, p. 166*)*.

Reazemul tezei protecționiste este atît de slab și prestigiul teoriei liber-schimbiste atît de mare, încît s-a putut ajunge la concluzia [14] că, dacă se actualizează argumentele liber-schimbiste, „de la a căror forță de convingere chiar spiritele cele mai eminente dintre economiști rar au putut să se sustragă, atunci *viabilitatea*, pe care protecționismul și-a menținut-o pînă în ziua de astăzi, în aproape toate statele lumii, apare poate ca una dintre cele mai mari curiozități ale vieții comunității omenești".

§ 19. Ideea fundamentală, care ne-a determinat să alcătuim lucrarea de față își găsește în formularea de mai sus expresia nimerită. În adevăr, ni s-a părut întotdeauna că este cel mai mare paradox al științei și al vieții sociale că un fenomen, atît de vital cum este protecționismul, a putut să se dezvolte fără încuviințare și control din partea științei — ba s-ar putea chiar spune: *în ciuda și împotriva științei*. Și pare

[12] *Grundriss der politischen Oekonomie*, Jena, Fischer, 1923, vol. 2, p. 347.

[13] *Verhandlungen der 6-ten Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik*, Leipzig, 1879, p. 19.

[14] W. Röpke, *Schutzsystem, in Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Bd. VII, p. 296.

curios că tocmai acest paradox persistă într-un moment al istoriei, în care cele mai neînsemnate fapte sociale sînt studiate cu cea mai mare grijă și exactitate, chiar dacă — în contrast cu fenomenul protecționist — nici un scop practic nu se leagă de ele și chiar atunci cînd voința omenească nu posedă în nici un chip puterea de a le influența evoluția într-o direcție sau în alta.

În același timp, o realitate, a cărei existență și dirijare depinde numai de voința omului, se sustrage aproape complet influenței și controlului lumii învățaților, care nu este capabilă, cu mijloacele teoriei pure, să explice și să promoveze înțelegerea și aplicarea rațională a protecționismului.

§ 19 a. Dacă cineva dorește să se ocupe astăzi de protecționism și de liberul schimb, îi trebuie curajul de a face ceva nemodern, căci toate aceste controverse privitoare la liber schimb și la protecționism sînt învechite („vieux jeu"). Nimeni nu mai vorbește astăzi despre ele. Dar, faptul că aceste discuții sînt privite ca rezolvate nu dovedește că s-ar fi ajuns în această problemă la rezultate recunoscute științific. Dimpotrivă, practica protecționismului există, însă nu este în continuare demonstrată. Mai mult, deomonstrat este contrariul. La Geneva și în alte părți va fi combătut protecționismul, pe care în realitate îl practică toate statele.

Iată o inconsecvență generală, răspîndită pretutindeni.

§ 20. Inexistența unei teorii generale a protecționismului nu constituie numai un „mal philosophique" resimțit de anumite spirite prea subtile și neliniștite. Ea reprezintă și o lacună de o mare importanță practică.

În absența unei teorii a protecționismului, a unei logici protecționiste și a unei metode de protecție, alcătuirea tarifelor vamale și distribuirea subvențiilor și a altor avantaje protecționiste se fac într-un mod complet arbitrar.

1. Nimeni nu știe, mai întîi, *cînd trebuie să înceapă și cînd trebuie să înceteze protecția*. După doctrina lui List, ea trebuie să înceteze de îndată ce o industrie a ieșit din stadiul „tinereții" ei. Însă, toți teoreticienii sînt de acord că industriile nu recunosc niciodată că au ieșit din stadiul tinereții. Industriile sînt ca femeile: ele vor să rămînă totdeauna tinere!

Și, într-adevăr, protecționismul nu este abrogat și industriile nu se consideră niciodată suficient de mature pentru „a sta pe propriile lor picioare". „Nu cunosc nici un singur caz, — scria Sumner în 1886 — unde această speranță

să se fi realizat, deși noi urmărim această politică de aproape un secol".

2. Nici *durata* protecției ce trebuie acordată, și nici *nivelul* taxei vamale nu sînt determinate de teoriile actuale. Un cuvînt care revine foarte des în argumentarea partizanilor liberului schimb este calificativul „disproporție" sau „exagerat", prin care sînt caracterizate anumite taxe vamale.

Liga Națiunilor și-a făcut o specialitate din a combate taxele vamale „exagerate". Dar cînd oare o taxă încetează să fie „rațională" și începe a fi „exagerată"? Iată la ce argumentarea protecționistă modernă nu este capabilă să răspundă din lipsa unei teorii științifice a protecționismului.

3. În sfîrșit, datele științei moderne nu ne dau nici măcar mijlocul să aflăm căror *ramuri de producție* trebuie să li se acorde o protecție și care ramuri economice trebuie lăsate să se lupte deschis împotriva concurenței mondiale. Acesta este punctul cel mai dificil al problemei în practică.

§ 21. În lipsa oricărui criteriu obiectiv, hotărîrea asupra soartei diferitelor ramuri de producție va fi lăsată pe seama luptei îndîrjite a persoanelor particulare interesate. Exemplul cel mai concludent ni-l dau aici Statele Unite ale Americii, o țară protecționistă „par excellence". Referitor la aceasta Sumner spune: „Congresul, în legislația lui vamală, a procedat în permanență fără metodă și țel". Și mai departe: „Istoria legislației vamale a Statelor Unite prezintă o imagine pe cît de grotescă pe atît de revoltătoare a doctrinei protecționiste". O sentință aspră care va fi dată în același fel și în alte state.

Citățm aici din Dechesne [15], care invocă la rîndul lui pe Gide pentru Franța și pe Helfferich pentru Germania: „Nici un guvern, oricît de mult ar ține la binele obștesc sau la propriul său prestigiu politic, nu poate să se sustragă presiunii intereselor particulare, care despart populația în tabere separate. Linia de conducere, care va fi respectată în politica vamală, este rezultanta acestor felurite componente. Iată un motiv mai mult pentru care *știința economică, așa cum a fost înțeleasă pînă astăzi, are numai o slabă participare la orientarea politicii comerciale. Economiștii imparțiali trebuie, desigur, să o recunoască*".

„Tarifele vamale — este de părere Gide — *nu sînt niciodată aplicarea unei teorii economice.* Ele sînt rezultatul

[15] *Op. cit.*, p. 98.

unui compromis între interesați puternici, care adesea nu au nimic a face cu interesul general, iar pe de altă parte intervin aici considerații politice și financiare, ca și luarea în considerare a intereselor alegătorilor cu un rol uneori precumpănitor" [16].

În Germania, K. Helfferich ajunge la același rezultat: *„În practica politicii comerciale interesele particulare au jucat întotdeauna rolul cel mai important.* Și, adeseori, conducătorii s-au sprijinit pe argumentele, ancorate de către învățați și teoreticieni în interesul general, numai cu scopul de a masca motivele adevărate".

„Aceasta este o dovadă" — după opinia învățatului american Griffin — „pentru foarte importantul adevăr că motivele care conduc acțiunile oamenilor se deosebesc esențial de considerațiile prin care ei le justifică". Și Dechesne citează mai departe o maximă a lui Meredith: „Tarifele vamale sînt rezultatul jocului intereselor rivale, ele nu sînt stabilite de protecționiștii științifici" [17]. Elaborarea unui tarif ar trebui să se bazeze pe cerințele unei teorii a protecționismului, pe un studiu exact al statului și al necesităților fiecărei industrii în parte. În realitate însă acesta nu este nimic altceva decît un asalt, o expediție de jaf, unde fiecare tinde să înhațe cît mai mult posibil [18].

Este inutil să mai continuăm acest șir de sentințe. Aceleași insuficiențe pot fi constatate și în alte țări. Cu cît moralitatea generală a unei țări se află pe o treaptă mai joasă, cu atît pericolul partinității și coruperii amenință alcătuirea tarifelor vamale.

§ 22. Dar greșeala provine nu numai din nivelul moral al statului. *Vina o poartă* aici și *știința economică*, căreia nu i-a reușit să dea problemelor tarifului un caracter de norme, alcătuite pe criterii economice exacte și măsurabile, situate în afara aprecierii subiective a oamenilor.

[16] A se vedea în același sens și: Yves Guyot, *La comédie protectionniste*, Paris, 1903, p. 426: „O industrie este protejată nu după importanța ei, ci după influența patronilor ei".

[17] John Hobson, *International Trade*, London, Methuen, 1904, p. 162: «În Germania „științifică" și în Franța „teoretică" la stabilirea tarifelor vamale intră în joc tot atît de puțin considerațiile principiale ca și în Statele Unite».

[18] Henry George, *Protection ou libre-échange*, Paris, Guillaumin, 1888, cap. VIII, p. 121.

Dacă, odată, se va şti exact ce avantaj economic rezultă pentru întreaga ţară dintr-o măsură protecţionistă care a fost luată în favoarea unui fel de producţie, atunci vom putea fi în situaţia de a măsura acest avantaj şi de a aprecia, în contrast cu acesta, dezavantajul care rezultă din renunţarea la această ramură de producţie, care fără protecţie nu ar putea să existe. Abia numai atunci vom fi în stare să determinăm: 1) care ramuri de producţie trebuie protejate? 2) cît de mare trebuie să fie această protecţie? 3) cît timp trebuie să dureze?

Abia atunci tarifele vamale vor înceta să fie rezultatul unui joc de influenţe capitaliste şi politice. Din acest moment vom deveni conştienţi de inconsecvenţele, de insuficienţele şi de realele exagerări pe care le aduc cu ele tarifele vamale actuale. Atunci, întregul sistem vamal actual va trebui să fie supus unei revizuiri şi corecturi. Şi, fiindcă tot ceea ce derivă dintr-un principiu comun satisface într-un anumit fel şi o cerinţă estetică, tot aşa şi acest sistem tarifar, într-un sens intelectual estetic, va face obiectul unei îmbunătăţiri.

Tariful vamal va fi rezultatul unei adaptări la un cadru precis. El va proveni dintr-un principiu şi dintr-un ansamblu de norme stabilite o dată pentru totdeauna de către ştiinţa economică. Empirismul va fi înlocuit cu ştiinţa, iar haosul intereselor particulare cu ordinea interesului general, conceput şi definit cu claritate.

Addenda [19]

După lectura acestei introduceri cititorul ar putea să se întrebe dacă noi voim să dăm în această carte o explicaţie a fenomenului protecţionist, aşa cum el se prezintă în realitate, sau intenţionăm cumva o apărare a unui sistem protecţionist care este descoperirea noastră şi pînă acum nu a fost niciodată aplicat. Căci, dacă sistemul nostru ar fi absolut deosebit de protecţionismul practicat realmente pînă acum, atunci nu s-ar putea, în acelaşi timp, justifica primul şi demonstra ultimul.

La această întrebare, absolut justificată, care de altfel ne-a fost pusă (a se vedea articolul semnat L.S. în „Industria Lombarda" nr. 36 din 3 sept. 1932) putem să răspundem numai anticipînd asupra concluziilor.

[19] M. Manoilescu, *An einen unbekannten Leser* (ms., 1936).

Pe baza studiului structurii economice a diferitelor state şi a condiţiilor comerţului internaţional putem trage concluzia că protecţionismul unei ţări devine un avantaj atunci cînd el favorizează formarea unei industrii, a cărei productivitate depăşeşte productivitatea medie a ţării şi — aceasta în opoziţie cu ideile lui L i s t — dacă, în consecinţă, acest avantaj economic palpabil se realizează din prima zi a funcţionării acestei industrii. Acest avantaj este cu atît mai mare cu cît productivitatea industriei este mai mare.

Sistemul nostru constă, prin urmare, în *încurajarea industriilor în ordinea succesiunii productivităţii lor*, care, în acelaşi timp, concordă şi cu ordinea de succesiune a clasificării lor după proporţia valorii lor naţionale.

După acest sistem ar fi îndreptăţite să primească încurajare, în general, numai industriile manufacturiere, căci numai rar se va întîmpla ca o anumită ramură a agriculturii să aibă un grad de productivitate care să poată fi comparat cu acela al industriei, aşa că această ramură îşi va justifica o protecţie vamală.

Dacă comparăm acum sistemul nostru cu protecţionismul realmente existent, putem constata că, în cele mai multe cazuri, şi în special în ţările agrare, *protecţionismul timpului nostru* constă în protejarea industriei. În general, sistemul nostru şi protecţionismul ce se practică coincid aproximativ. Dar, protecţionismul nostru ştiinţific este un sistem conştient, logic şi mult mai adecvat în detaliile sale decît protecţionismul real; el condamnă şi respinge anumite forme ale protecţionismului real ... Însă acel protecţionism, care neintenţionat stimulează naşterea şi supravieţuirea industriilor de mare productivitate, este justificat tocmai datorită creşterii bogăţiei şi promovării bunăstării, pe care el le aduce popoarelor.

Involuntar şi în constrast cu învăţămintele ştiinţei clasice, oamenii de stat care practică protecţionismul asigură ţării lor progresul economic; ei se lasă conduşi de rezultatele acestuia şi aceste rezultate corespund principiului formulat

de noi, după care toate industriile de înaltă productivitate sporesc bogăția națională, chiar atunci cînd au nevoie de protecție.

În acest mod, în lucrarea noastră, reușim să explicăm, în același timp, persistența fenomenului protecționist — care de obicei aduce cu sine o creștere a venitului național și a bogăției — și să expunem un sistem protecționist nou, care este capabil să dirijeze și să perfecționeze protecționismul practic.

Partea I

NOȚIUNEA DE PRODUCTIVITATE

1. BENEFICIUL NAȚIONAL ȘI FORȚELE NAȚIONALE UTILIZATE

§ 23. Problema comerțului internațional și problema protecționismului, înrudită de aproape cu aceasta, se vor rezolva pentru totdeauna, atunci cînd vor fi complet relevate avantajele și dezavantajele pe care le oferă economiei naționale activitatea uneia sau alteia dintre ramurile de producție națională.

Pentru aprecierea avantajelor comerțului internațional, se compară beneficiul național, care se realizează prin *producerea* unei anumite mărfi în interiorul țării cu beneficiul național ce rezultă atunci cînd aceeași marfă este *importată* și plătită cu o altă marfă produsă în țară.

În ultima linie, totdeauna, se compară între ele două ramuri de producție, atît cu privire la folosul ce-l reprezintă pentru un anume scop, cît și cu privire la valoarea lor pentru economia națională.

Posibilitatea unei *comparații* a două ramuri de producție oarecare, ținînd seama de importanța lor economică pentru țară, este — atît pentru știință, cît și pentru politica de stat—un țel deopotrivă de important.

În cercetarea formării venitului național de către diferitele ramuri de producție, teoria economică pură — dacă vrea să înțeleagă — nu poate să renunțe la aceste comparații, care se bazează pe principii obiective și pe criterii convingătoare. Tot astfel, politica economiei planificate, la fixarea obiectivelor ei — și anume cu privire la favorizarea acelor ramuri de producție care oferă economiei naționale cel mai mare avantaj — va trebui să se sprijine pe asemenea comparații.

Posibilitatea de a compara între ele diferite întreprinderi și diferite ramuri de producție, cu privire la importanța

lor pentru economia națională, trebuie să fie luată în considerare, în primul rînd, de către cercetătorul economist.

§ 24. Ce trebuie considerat principal ca bază pentru asemenea comparații?

Comparația trebuie să fie mai întîi, și înainte de orice, *economică*. Este de la sine înțeles că știința economică, ca parte a științei sociale, și politica economică, ca parte a politicii de stat, trebuie să se întrepătrundă reciproc în sferele complexe care le cuprind. Prin urmare este, de asemenea, de la sine înțeles că criteriile pentru aprecierea activității diferitelor ramuri de producție se înfățișează felurit și reflectă toate punctele de vedere care condiționează obiectivele sociale și naționale.

Dar, în această privință, datoria științei economice constă în a-și constitui propriul ei criteriu pur economic de apreciere și a-l aplica în studiul realității sociale, chiar dacă nu poate trece cu vederea celelalte corelații și criterii de apreciere. Cu alte cuvinte: este recomandabil și chiar indispensabil ca știința economică să-și propună o sarcină oarecum unilaterală și pe baza acesteia să fundamenteze fenomenele economice, în primul rînd, și înainte de orice cu ajutorul criteriilor economice de evaluare.

După cum vom arăta mai departe, în primul capitol al părții a doua, deviza noastră — dacă voim să promovăm într-adevăr știința economică — trebuie să fie: *„primatul economicului"*. Iată de ce, în cele ce urmează, ne propunem să comparăm științific, din punctul de vedere economic, diferitele ramuri de producție ale unei țări.

Două ramuri de producție diferite — ca și două întreprinderi diferite — realizează fiecare, cu concursul diferitelor forțe de producție, rezultate diferite.

Scopul lor este producția; mijloacele lor sînt oamenii și capitalul pe care îl întrebuințează. *O comparație a două ramuri de producție între ele înseamnă de aceea o comparație a rezultatelor economice realizate de ele, ținînd seama de mijloacele pe care le întrebuințează.*

Din această cauză este indispensabil să se exprime raportul sau raporturile dintre produsul fiecărei ramuri de producție și mijloacele întrebuințate de către aceasta. Bineînțeles, atît produsul cît și mijloacele trebuie să fie considerate din punctul de vedere totalitar al economiei naționale în întregul ei și nu cumva din punctul de vedere individual al conducătorului întreprinderii.

Trebuie dar să se exprime clar, în cifre, pe de o parte *produsul economic* al fiecărei ramuri de producție și pe de altă parte *mijloacele economice folosite* în această ramură. După aceea, raportul — sau raporturile — între unul și celălalt, trebuie determinat matematic.

Aceste raporturi ne vor exprima, așadar, *importanța economică națională a fiecărei ramuri de producție.*

Astfel de raporturi nu sînt ceva extraordinar și neobișnuit. Știința modernă a organizării întreprinderilor operează cu ele sub denumirea generală de *standarde*. Un standard este un raport — de obicei constant și repetabil — între un produs oarecare și mijloacele întrebuințate pentru a-l obține. Această noțiune oferă o expresie matematică extrem de potrivită pentru a aprecia folosirea corespunzătoare a mijloacelor în industrie.

Raporturile pe care voim să le stabilim, pentru a exprima importanța națională și valoarea națională a unei ramuri de producție, sînt raporturi cuprinzătoare, *standarde sintetice*, care caracterizează acele ramuri ale producției naționale cărora trebuie să li se acorde cea mai mare importanță.

§ 25. Cea dintîi problemă pe care ne-o punem constă, prin urmare, în evaluarea randamentului economic al fiecărei ramuri de producție. Apoi, acest rezultat trebuie exprimat în unități care stabilesc o comparabilitate între aceste diferite ramuri. Rezultatul economic al fiecărei ramuri de producție constă în producția ei reală. În ce constă *producția reală* a unei întreprinderi sau a unei ramuri de producție și cum poate fi evaluată aceasta?

2. NOȚIUNEA DE PRODUCȚIE NETĂ

§ 26. Pentru a calcula producția reală a unei ramur de producție este natural să nu rămînem la *valoarca brută* a producției. Producția brută nu este determinantă nici pentru activitatea industriei, nici pentru aceea a agriculturii.

Într-adevăr, în valoarea brută a producției unei ramuri de producție oarecare se află încă și alte valori care n-au fost create de către această ramură de producție dar, cu toate acestea, sînt încorporate în produsul final. De aceea este pe deplin justificat ca din valoarea brută a producției cricărei ramuri economice să fie scăzut tot ceea ce reprezintă o *valoare anterioară, preexistentă* activității de producție a acesteia.

Ca astfel de valori „preexistente" să citățm deocamdată pentru industrie: materiile prime, materialele auxiliare, forța motrice exterioară (combustibilul), uzura instalațiilor; pentru agricultură: semințele, materialele auxiliare, combustibilul, uzura mașinilor și uneltelor.

Ceea ce noi numim aici *„valori preexistente"* corespunde la Marx[20] noțiunii *„capital constant"*, pe care o explică astfel: „Mijloacele de producție pe de o parte, forța de muncă pe de altă parte nu sînt decît diferitele forme de existență pe care le-a luat valoarea — capital inițială atunci cînd a lepădat forma bani și s-a transformat în factori ai procesului de muncă".

Prin urmare, acea parte a capitalului care se transformă în mijloace de producție, adică în materii prime, materiale auxiliare și mijloace de muncă, nu-și schimbă mărimea valorii în procesul de producție. De aceea o numesc partea constantă a capitalului, sau mai pe scurt: *„capital constant"*.

În opoziție cu acest „capital constant", Marx precizează astfel, în continuare, noțiunea *„capital variabil"*: „Dimpotrivă, acea parte a capitalului care se transformă în forță de muncă își schimbă valoarea în procesul de producție. Ea reproduce propriul ei echivalent și, în afară de aceasta, un excedent, plusvaloarea, care la rîndul ei poate să varieze, să fie mai mare sau mai mică. Dintr-o mărime constantă, această parte a capitalului se transformă continuu într-una variabilă. De aceea o numesc partea variabilă a capitalului, sau mai pe scurt: capital variabil".

Această terminologie a lui Marx este justificată din punctul de vedere individualist al capitalistului, pentru care valorile preexistente, necesare ciclului de producție, sînt cumpărate cu o parte din capitalul său de exploatare (de rulment), ca și salariile ce vor fi plătite cu o altă parte a aceluiași capital. Noi, situîndu-ne din punctul de vedere al economiei naționale, *considerăm capital numai capitalul investit și capitalul de rulment al întreprinderii, dar nu și achizițiile care se fac din acesta din urmă și salariile plătite.*

Înainte de a examina în detaliu toate aceste valori, apare indicat să ne oprim asupra acelor probleme pe care le pune evaluarea tuturor acestor valori și în consecință și evaluarea valorii — diferență, care reprezintă producția netă.

[22] Karl Marx — Friedrich Engels, *Opere*, vol. 3, Partea întîi, Cap. 6, p. 221—222, Editura politică, București, 1966.

§ 27. Prima chestiune care se impune este aceea pe care am formulat-o mai sus în chip sumar și anume: de ce, la calcularea producției reale a unei ramuri de producție, trebuie să scădem din valoarea brută a produsului valorile preexistente, cum sînt: materiile prime și auxiliare (respectiv semințele), energia exterioară și uzura instalațiilor?

Oare aceste din urmă valori nu sînt și ele create la rîndul lor tot printr-un proces de producție și printr-o folosire de muncă și de capital de care trebuie să se țină seama?[21]

De ce dar să le separăm de producția netă și să le tratăm izolat pe baza unor criterii de apreciere diferite?

Răspunsul este clar și simplu. Noi nu facem nici o deosebire între procesul de producție al materiilor prime (și al altor materii evaluabile în același mod) și acela al produselor fabricate. Dimpotrivă, noi ne propunem, pur și simplu, sarcina de a demonstra ce trebuie să se înțeleagă prin acea producție reală, care se obține într-o anumită industrie sau într-o anumită ramură de producție. Or, cînd este vorba de a lua în considerare această producție reală, și nimic altceva decît aceasta, apare în modul cel mai clar ca inadmisibil să adăugăm o parte a producției — cum este cea reprezentată de materiile prime — realizată în alte întreprinderi sau în alte ramuri de producție.

Este de la sine înțeles că fiecare obiect, în întregul său, constituie rezultatul activității tuturor întreprinderilor aparținînd la diferite ramuri de producție — după terminologia modernă — în structură verticală. Această activitate economică reprezintă fiecare din fazele întregii producții a acestui obiect.

Este tot așa de clar că această marfă în totalitatea ei este rezultatul folosirii muncii și capitalului. Dar, aceste diferite folosiri pot să fie mai bine evaluate dacă se consideră separat producția reală a fiecărei întreprinderi participante la crearea ei și producția reală a fiecărei faze de înnobilare a ei.

Metoda noastră de calculare a producției reale este, așadar, din punct de vedere logic, pe deplin îndreptățită. Valorile preexistente, care există independent de activitatea economică a unei întreprinderi sau a unei ramuri de producție, nu pot fi luate în calcul ca producție reală a acestei întreprinderi sau a acestei ramuri economice. Căci, dacă acestea din urmă

[21] Vezi și critica semnată L.S. din „Industria Lombarda", Milano, 3 sept. 1932.

nu ar fi existat, atunci aceste valori preexistente ar fi avut totuși pentru economia națională aceeași valoare și ar fi putut să găsească întrebuințare atît în consumul direct, cît și în export.

Cu toate acestea, s-ar putea obiecta că producerea materiilor prime (ca și aceea a materiilor auxiliare și a energiei) a fost ocazionată uneori indirect prin activitatea industriilor de prelucrare în a căror întreprindere au fost utilizate. Dacă aceste industrii n-ar exista, atunci unele materii prime, și în special acelea al căror transport și export oferă anumite dificultăți (cum este, de exemplu, nisipul pentru sticlărie, argila pentru producerea cimentului etc.) n-ar avea aproape nici o valoare. Vom reveni, de altfel, mai tîrziu asupra acestei afirmații, care pune în adevărata ei lumină importanța și rolul economic al industriilor de înnobilare. Pentru moment ne mulțumim să accentuăm că, în măsura în care este vorba să se calculeze producția reală realizată în cadrul unei întreprinderi sau a unei ramuri economice, exclusiv cu ajutorul muncii și capitalului acestei întreprinderi, o separare și tratare distinctă a valorilor preexistente produse de alte întreprinderi străine, diferite ca profil, apare logică și naturală.

§ 28. Atunci cînd se calculează producția netă a unei întreprinderi și se scade din valoarea producției brute valoarea materiilor prime și auxiliare, a combustibilului și a uzurii instalațiilor, rămîne o valoare care reprezintă suma salariilor, impozitelor, dobînzilor pasive și a beneficiului întreprinzătorului [22].

S-ar putea dar crede că ar fi mai logic și mai simplu să se calculeze producția netă a unei întreprinderi și a unei ramuri a producției naționale, pe baza datelor statistice existente, însumînd valorile mai sus amintite.

Dacă nu procedăm totuși în acest fel este pentru două motive: primul practic și al doilea teoretic, care este de altfel mai important decît primul, căci el se referă la concepția noastră specifică asupra valorii.

a) *MOTIVUL PRACTIC:*

§ 29. Metoda însumării salariilor, impozitelor, dobînzilor pasive și a beneficiilor întreprinzătorului — deși aparent mai simplă — nu ar fi total exactă și nu ne-ar da o idee

[22] Analiza detaliată a repartiției valorii unui produs între diferiții factori de producție se va vedea în tabelul prezentat în § 39.

justă a valorii producției nete a unei întreprinderi sau a unei ramuri de producție.

Într-adevăr, beneficiile întreprinzătorului (acționarilor), prezentate de către societățile industriale în bilanțurile lor, nu corespund nicidecum beneficiilor reale ale întreprinzătorului, chiar dacă la întocmirea acestor bilanțuri tendința de evaziune fiscală nu a fost determinantă. Este de-ajuns, de pildă, ca amortizarea anuală a utilajelor unei întreprinderi să nu corespundă exact deprecierii fizice efective a acestor utilaje, adică uzurii tehnice reale a acestor utilaje în cursul anului respectiv, pentru ca beneficiul acestei întreprinderi să fie artificial redus sau sporit.

Există, ca exemplu, multe întreprinderi industriale care obișnuiesc să facă o amortizare foarte grăbită. Acestea ajung în cîțiva ani să-și evalueze în bilanț întregul aparat de producție — aflat încă în perfectă stare — cu o singură marcă sau un singur dolar. În aceste întreprinderi beneficiile reale ale întreprinzătorului vor fi diminuate artificial pentru durata acestei rapide amortizări. Dimpotrivă, ele vor fi mărite artificial dacă nu mai este nimic de amortizat.

Pentru aceste motive — și pentru încă alte motive a căror menționare ni se pare inutilă, sau pe care le vom dezvolta în altă parte [23] — rezultă că nu este exact să se determine producția netă printr-o însumare a salariilor, impozitelor, dobînzilor și a beneficiilor nete pe baza bilanțului anual. Apare mai degrabă indicat să se recurgă la producția brută, din care să se scadă valorile preexistente (materiile prime și auxiliare, combustibilul și uzura instalațiilor).

Totuși, trebuie admis că pentru o perioadă lungă de timp — de pildă pentru 20 de ani — se poate obține o mai mare exactitate în calculul producției nete dacă se adună impozitele, dobînzile și beneficiile de orice fel indicate de societățile industriale, dat fiind că, pentru un interval mai lung de timp, suma totală a amortizărilor corespunde aproximativ deprecierii fizice a aparatului de producție.

b) *MOTIVUL TEORETIC:*

§ 30. Dacă se definește și calculează valoarea producției nete a unei întreprinderi ca o sumă a valorilor (salarii, impo-

[23] A se vedea mai jos la § 33, 56 și 57 problema prețurilor care trebuie avute în vedere la evaluarea producției brute.

zite, dobînzi pasive și beneficii ale întreprinderii), în loc de a se defini și calcula această valoare ca diferență între valoarea producției brute și valorile preexistente, atunci, prin aceasta, se creează impresia că se poate crede că valoarea producției nete își are originea și cauza în costurile de producție și se riscă astfel acceptarea în mod deschis a unei teorii perimate a valorii.

Forța probatorie a cercetărilor lucrării de față pare să constea tocmai în faptul că ea nu se bazează pe nici o teorie anumită a valorii și deci evită pericolul să fie antrenată forțat la năruirea acestei teorii a valorii.

Atît în definiția pe care am dat-o aici producției nete, cît și cu ocazia cercetării formării prețului în comerțul exterior (vezi § 106, 107, 108, 109, 186, 187), noi ne îndepărtăm astfel de toate pericolele care amenință teoriile valorii.

3. PRODUCȚIA NETĂ ȘI TEORIILE VALORII

§ 31. Ce relație există între definiția noastră a producției nete și teoriile valorii? În definiția valorii noi nu ne situăm, în nici un chip, pe terenul teoriei *obiective*, pe care se bazează expunerile lui R i c a r d o, după care două valori sînt egale dacă conțin aceeași cantitate de muncă. Noi nu acceptăm nici forma mai generală a acestei teorii, după care valoarea unui obiect este determinată de costul său de producție. Dimpotrivă, noi înțelegem să luăm în considerare toți factorii, atît *obiectivi* cît și *subiectivi*, care contribuie la formarea valorilor și ne situăm pe terenul teoriei moderne a echilibrului care, de asemenea, are în vedere multilateralitatea factorilor constituenți ai valorii.

De fapt, punctul nostru de plecare este echilibrul existent între diferitele valori de schimb, care se stabilește în schimbul național și internațional de bunuri. Acest punct de plecare trebuie considerat ca un fapt incontestabil, la a cărui formare au contribuit toți factorii, obiectivi și subiectivi, stabiliți de știința economică. De aceea noi nu introducem *noțiunea de producție netă* „a priori", ci o scoatem din însăși realitatea economică, care se prezintă ca rezultat al unei diversități de cauze și influențe prelucrate științific.

Din această cauză *valoarea nu ar trebui să fie confundată cu costurile de producție*. Dimpotrivă: deși cunoaștem punctul de plecare originar al valorii, adică echilibrul tuturor valorilor

bunurilor în completarea lor reciprocă, cu toate acestea voim să renunțăm aici la examinarea acestei probleme. Noi ne fundamentăm cercetările mai curînd exclusiv pe stadiul final al echilibrului valorilor, spre a ajunge în acest mod la o nouă concepție asupra aspectului intern al noțiunii de valoare.

Pentru mai multă claritate: noi sîntem de părere că *valoarea prezintă atît un aspect extern cît și unul intern*. În ceea ce privește aspectul extern, noi considerăm ca un fapt în afară de orice discuție acela că există *un anumit echilibru*, care *caracterizează la un moment dat relația de schimb a tuturor mărfurilor*.

Cum se ajunge de la sensul extern la cel intern al valorii? În opoziție cu R i c a r d o, noi nu considerăm că munca este cauza valorii. Elementul nou pe care voim să-l introducem aici este următorul: pornind de la aspectul extern al valorii, care conține în el toate elementele cauzale pe care în mod obișnuit știința le atribuie valorii, noi intenționăm să stabilim — pentru fiecare întreprindere și pentru fiecare ramură de producție — producția netă a acestora.

Valoarea de schimb conține toți acei factori și influențe care determină echilibrul mondial al tuturor valorilor. Ea include prin urmare — ipso facto — toți factorii obiectivi și subiectivi care determină valoarea. În consecință, *teoria noastră nu ignorează și nu neglijează nici unul din acei factori care determină valorile și echilibrul valorilor de schimb*. Este prin urmare clar că noi nu pornim de la un schimb de mărfuri la care costuri de producție egale sînt comparate cu costuri de producție egale.

Noi considerăm producția netă ca un rezultat, iar nu ca o cauză a echilibrului valorilor de schimb; această producție netă este determinată prin cauze diferite, existente în afara cadrului acestor cercetări, ca o funcție a echilibrului care ne preocupă.

Dar, în afară de aceasta, noi nu vedem cum s-ar putea ajunge prin costurile de producție la o definiție a productivității muncii. În fapt, valoarea producției nete anuale a unui muncitor poate fi stabilită numai ca funcție a valorii de schimb a producției brute, adică prin valoarea de schimb care va fi determinată prin echilibrul tuturor mărfurilor de pe piața mondială. Valoarea producției nete apare astfel ca un *element pasiv*, care el însuși este expus influențelor acestui echilibru al valorilor în schimbul internațional. Din această cauză

nu putem defini producția netă ca o sumă a elementelor pozitive care o compun: salarii, impozite, beneficii etc., elemente care reprezintă împreună costurile de producție. Dimpotrivă, sîntem de părere că aceste elemente foarte variate și capabile de adaptare sînt susceptibile de a fi comprimate sau extinse, cu condiția ca suma lor totală să egaleze valoarea de schimb fixată de echilibrul internațional al valorilor.

În fiecare întreprindere, salariile, impozitele, dobînzile plătite creditorilor și beneficiile trebuie, în mod obligatoriu, să-și împartă între ele marja care se formează între „plafonul" prețurilor produselor brute ale acestei întreprinderi și „planșeul" prețurilor valorilor preexistente, venite din afara întreprinderii. De aceea numai în mod cu totul aproximativ și preliminar este permis să vorbim de influența costurilor asupra formării valorii de schimb a mărfii. De altfel, această situație este astăzi științific suficient de elucidată.

Accentuăm deci, cu toată greutatea, că *nu recunoaștem în nici un chip teoria costurilor de producție ca o teorie a valorii.* Definiția pe care o dăm productivității este în acord cu definițiile și cu cele mai noi interpretări ale valorii de schimb, care — în noțiunea echilibrului — include cele mai diferite și subtile cauze explorate pînă acum de știință.

Pentru a trece de la abstract la concret, să citățm un exemplu: să presupunem că este vorba de o marfă care se bazează pe o invenție foarte recentă. Această marfă are prin urmare, din punctul de vedere al unei țări sau al unei fabrici, un caracter de monopol. Pe ce cale trebuie determinată valoarea? Și care este producția netă corespunzătoare în alcătuirea ei? Sînt costurile de producție, cele care îi determină valoarea? Desigur că nu. În realitate trebuie luate în considerare multiplele elemente care determină valoarea de schimb: pe de o parte, cererea va depinde de gradul de utilitate practică al acestei mărfi, de puterea de atracție exercitată asupra cumpărătorilor prin anumiți factori psihici (cum este vanitatea de a poseda un lucru nou, dorința de a urma moda etc.); pe de altă parte, cererea va fi influențată de imposibilitatea de a se produce un număr mare de exemplare din marfa care se bazează pe această invenție, mai departe prin tactica de a ridica acest preț ca urmare a lipsei concurenței și *abia în ultima linie prin însuși prețul de cost.*

Există astfel multe și variate elemente care contribuie la stabilirea valorii de schimb (prețului) a acestui produs

nou, acea valoare de schimb care — la rîndul său — determină mai aproape granița (limita) pe care o pot atinge elementele costului: salarii, dobînzi, impozite, beneficii etc.

Desigur, în cazul unei invenții, adică a unui monopol, această marjă este evident foarte mare și cum pe piața muncii salariile sînt fixate rămîne astfel o marjă largă pentru sporirea beneficiului capitalului. De aceea, nu prețul de cost recalculat în salarii, care poate fi mic, trebuie să determine prețul cu amănuntul, ci mai curînd valoarea de schimb (sau prețul cu amănuntul) este aceea care determină granițele și limitele ce cuprind celelalte elemente ale repartizării și includerii în calcul a factorilor de producție.

§ 32. Rezumînd, accentuăm încă o dată că definiția dată de noi producției nete nu se sprijină pe nici o noțiune specială a valorii și cu atît mai puțin pe o teorie obiectivă a valorii — pe prețul muncii sau pe prețul de cost al valorii.

Definiția noastră înțelege producția netă ca pe o *noțiune derivată*, care se prezintă ca un *rezultat* al echilibrului economic ca și al tuturor factorilor determinanți ai acestui echilibru.

Această definiție nu are în ea nimic arbitrar. Ea nu simplifică în nici un mod, după plac, realitatea economică. Ea nu se reduce la un factor unic, ci, dimpotrivă, ia în considerare totul și ține în plină evidență totalitatea factorilor care constituie această realitate.

Imaginea amplă și cuprinzătoare a tabloului multicolor și nuanțat al vieții sociale se reflectă în întregime în definiția noastră.

§ 33. O problemă de importanță deosebită este de a ști dacă pentru calculul producției nete trebuie să se ia, ca bază a profitului final, prețurile comerțului interior sau prețul comerțului exterior al aceluiași produs, adică *prețul cel mai scăzut* care trebuie să fie plătit pentru acest produs, dacă ar fi să-l importăm, sau — în alt caz — *prețul cel mai ridicat* care ar putea fi obținut pentru acest produs în vreo țară prin export [24].

[24] Această evaluare a valorii, calculată pe baza prețurilor exterioare, echivalează cu a spune că fiecare produs final va fi calculat, în orice împrejurare, după cea mai bună convenientă din punct de vedere național; produsele ale căror prețuri interioare depășesc prețurile exterioare se calculează după prețurile exterioare cele mai coborîte, care ar trebui să fie plătite undeva ca import, iar produsele ale căror prețuri interioare sînt inferioare prețurilor exterioare se calculează după prețul exterior cel mai ridicat, care ar putea fi obținut prin export.

Această problemă este cu atît mai importantă cu cît ea decide asupra felului concepției și al calculului productivității muncii (vezi § 50), precum și a productivității capitalului (vezi § 82).

Răspunsul la această chestiune nu poate fi unilateral și nici exclusiv. Sînt cazuri în care producția netă trebuie să fie calculată pe baza prețurilor *interioare* ale produsului final, după cum sînt cazuri în care ea trebuie să fie calculată pe baza prețurilor *exterioare* ale acestuia. Oricare ar fi cazul, *trebuie să se precizeze totdeauna exact pe ce bază s-a calculat producția netă*, spre a evita neînțelegeri.

În general, cînd este vorba de a stabili producția netă a unei întreprinderi, în raport cu o bază de comparație internațională, trebuie să se evalueze produsul final nu după prețurile interioare, ci după prețurile exterioare [25].

Așadar, cînd este vorba de stabilirea valorii reale a producției nete a unei întreprinderi, este necesar să se stabilească *adevărata contribuție* a acestei întreprinderi la venitul național și *să ne permită comparația cu situația în care această întreprindere nu ar exista*. Atunci este, natural, evident să nu se ia în considerare la produsul net obținut suprapretul (în raport cu străinătatea) datorat protecției vamale. Aici este vorba însă de o *creștere artificială a prețului produsului final*.

Cu alte cuvinte, dacă întreprinderea protejată nu ar exista, nu ar mai exista nici o taxă vamală, iar aprovizionarea țării cu produsele realizate de această întreprindere s-ar rezolva prin import din străinătate. Țara ar primi atunci aceste mărfuri la *prețul străinătății* — cel mai coborît — (făcînd abstracție de cheltuielile de transport).

Contribuția reală a unei industrii în folosul națiunii este așadar diferența dintre valoarea producției ei brute *calculată la prețurile străinătății* — și anume cele mai coborîte — cu care s-ar putea importa din străinătate, dacă această

[25] Această metodă de calcul este singura corectă. Ea nu poate fi, în nici un caz, înlocuită prin metoda simplă și falsă, pe care ne-o impută în mod injust Felice V i n c i (vezi „Industria Lombarda" din 5 nov. 1932). După această metodă se ajunge la valoarea interioară exactă a producției brute scăzînd din această valoare taxele vamale respective! Influența taxelor vamale nu este totuși atît de simplă. *Creșterea prețului pe piața mondială a mărfurilor de import nu are loc potrivit cu nivelul taxei vamale.* De aceea, nu ar fi în nici un caz suficient să se scadă din valoarea interioară a mărfii taxele vamale, spre a ajunge astfel exact la prețul pieței mondiale.

(industrie nu ar exista, și valorile preexistente (vezi § 26. În consecință, cînd este vorba de a stabili contribuția reală pe care o întreprindere o aduce economiei naționale — prin producția netă pe care o creează — *trebuie să se calculeze producția sa finală la prețurile care s-ar obține în străinătate, dacă întreprinderea și taxa vamală nu ar exista.*

În cazul unei întreprinderi protejate prin măsuri de stat salariile, impozitele, dobînzile către creditori și beneficiile întreprinzătorului cresc pînă la un anumit nivel: *și aceasta numai datorită faptului că prețurile producției brute sînt sporite artificial prin protecția vamală.*

Dacă producția netă s-ar calcula prin adunarea elementelor amintite mai sus (vezi § 28) sau — ceea ce revine la același lucru — scăzînd valorile preexistente din valoarea producției brute calculată la prețurile interioare (care în mod necesar sînt determinate de protecția vamală) s-ar lucra cu o metodă falsă. În acest mod nu se poate stabili *producția netă reală* care singură poate servi pentru aprecierea importanței reale a unei întreprinderi [26].

Această corelație ne dă, în același timp, un nou exemplu concret că producția netă nu este egală cu prețul de cost și că față de costuri ea reprezintă o valoare independentă, care își datorește nașterea echilibrului economic general.

Dar, în opoziție cu acest caz general, există și anumite cazuri particulare în care sîntem obligați să calculăm producția netă pe baza prețurilor interioare. Astfel este, mai ales, cazul în care se folosesc statistici ale ramurilor de producție în care evaluarea produselor se bazează în mod necesar pe prețurile pieței interne.

Tot așa este de amintit cazul în care este vorba de verificarea diferitelor elemente ce compun valoarea producției brute a unei întreprinderi sau a unei ramuri de producție (vezi § 39 și 40).

În acest caz, trebuie avută totdeauna în vedere această situație particulară și aplicate corectivele necesare (vezi, mai ales § 139 și 140, cazul productivității muncii calculate pe baza prețurilor interioare).

[26] Se poate deci afirma că această metodă corectă de calcul a producției nete în anumite circumstanțe, poate să modifice total impresia pe care o trezește o anume întreprindere, dacă am apreciat-o numai superficial după prețurile ridicate artificial prin protecția vamală.

§ 34. În critica noțiunii noastre de producție netă s-ar putea invoca, în mod îndreptățit, o altă obiecție [27]. S-ar putea ridica obiecția că interpretarea dată de noi producției nete se bazează pe o apreciere riguros cantitativă a valorii produse, fără ca să se ia în considerare dacă, din punctul de vedere al economiei naționale, această valoare nu reprezintă cumva o rezervă de *bunuri epuizabile* (nereproductibile), cum sînt de pildă mineralele. Cu alte cuvinte, pentru economia națională nu este indiferent dacă aceeași valoare este produsă într-o întreprindere fără ca aceasta să fie avizată la un consum de bunuri epuizabile sau într-o întreprindere al cărei consum în asemenea bunuri este considerabil. De aceea, în general, o întreprindere minieră ar oferi — la egalitate de producție netă și mijloace întrebuințate — un avantaj mai mic pentru economia națională, decît o întreprindere de prelucrare industrială sau agricolă, deoarece aceasta din urmă nu epuizează rezerva limitată de bunuri naționale.

Că această distincție este întemeiată, nu poate să fie, în principiu negat, totuși importanța practică și istorică a acestei distincții nu este chiar atît de mare. Exemplele de epuizare completă a rezervelor miniere sînt destul de rare; pe lîngă aceasta, descoperirile noi compensează, fără întrerupere, în oarecare măsură, zăcămintele epuizate.

În orice caz, trebuie să adăugăm această observație critică celor care își propun ca scop o completare, o corectare și îmbunătățire a concluziilor noastre, prin examinarea procesului de producție și a valorilor de producție dintr-un punct de vedere strict economic. Vom arăta, în cele ce urmează, că concluziile forțat unilaterale pe care ni le dictează calcularea valorilor produse, trebuie să fie adaptate în fiecare moment cadrului multilateral structurat al realității inaționale și internaționale.

§ 35. Referitor la producția netă este încă necesar să explicăm, în plus, de ce includem în valoarea acesteia și salariile (vezi și § 28, 29, 30 și 39).

[27] Vezi critica anonimă din „Industria Lombarda", Milano, 3 sept. 1932.

Idem d'Albergo.

Idem Gangemi.

De asemeea, vezi critica lui Ernesto Cianci din „l'Economia", dec. 1931.

Vezi Tașcă, în „Arhiva pentru știință și reforma socială", București.

Într-adevăr, unii economiști, cînd examinează valorile consumate în procesul de producție, includ între ele și munca, ceea ce revine la a considera munca între valorile preexistente, de unde rezultă logic că, pentru a se ajunge la producția netă, trebuie să se scadă din valoarea brută a producției valoarea muncii [28].

Dar, *în raport cu întreprinderea care o întrebuințează, munca nu este preexistentă*. Este just, că forțele de muncă au putut să existe înainte ca întreprinderea să fi existat, însă aceste forțe pot să rămînă fără întrebuințare, sau pot, dacă întreprinderea nu există încă, să-și găsească o întrebuințare care să o deosebească de aceea din întreprinderea la care ne referim. Prin urmare întreprinderea oferă o posibilitate de muncă și, îndeosebi, o ocazie pentru o anumită muncă.

În cele ce urmează se va vedea ce importanță revine naturii întreprinderii, cu privire la calitatea muncii cerute de ea și la retribuirea muncii.

Dacă s-ar concepe munca în general, și de asemenea munca de calitate, ca o valoare preexistentă, aceasta ar fi egală cu afirmația că într-o țară, într-un oarecare moment și într-un oarecare loc, toți oamenii produc toate valorile cu aceeași intensitate. Aceasta este ca și cum s-ar voi să se presupună în fiecare om — fie că el muncește totdeauna, sau fie că el nu muncește nicidecum — o capacitate inerentă și absolută pentru producerea continuă de valori cu un randament mereu neschimbat și constant. Numai în acest caz utilizarea unui muncitor într-o întreprindere nouă ar reprezenta consumul unei valori preexistente reale și independente de existența acestei întreprinderi. Numai atunci munca ar constitui o valoare de aceeași natură și de același caracter cu materiile prime, cu combustibilul sau cu mașinile, adică o valoare la nașterea căreia întreprinderea de producție n-a contribuit cu nimic.

Dar, în realitate, munca pe care un muncitor poate s-o desfășoare este o valoare virtuală și potențială, pe care numai existența unei întreprinderi o transformă într-o valoare reală. Mai mult decît atît, această valoare reală depinde, în mărimea ei, foarte mult de posibilitatea activității oferite muncii, ca și — după cum se va arăta mai tîrziu în capitolele

[28] Vezi Tașcă, *op. cit.*

următoare — de natura întreprinderii care oferă această posibilitate de activitate.

Din acest motiv, *valoarea muncii* nu poate fi exclusă din producția netă, care *trebuie să reprezinte contribuția integrală a tuturor factorilor de producție.*

§ 36. Printr-un raționament analog se poate demonstra — ceea ce este de altfel și mai evident — că nu apare recomandabil să se excludă din producția netă nici i m p o z i t e l e (căci acestea nu-ar fi plătite dacă întreprinderea n-ar exista, și îndeosebi nu ar atinge același nivel), nici d o b î n z i l e pasive către creditori (care de asemenea depind ca existență și ca mărime de întreprinderea care le plătește), nici b e n e f i c i i l e (care sînt și mai specifice pentru fiecare întreprindere).

În rezumat: fiecare factor izolat care contribuie la producția netă creată de o întreprindere trebuie avut în vedere la evaluarea acestei producții. Cînd ne propunem țelul de a studia rezultatul total al activității economice a fiecărei întreprinderi, atunci este neapărat necesar să introducem în calcul toți factorii.

Comparația între întreprinderi individuale, de diferite naturi, nu ar fi corectă, dacă nu s-ar evalua rezultatul total al activității fiecărei întreprinderi.

4. CALCULUL PRODUCȚIEI NETE

§ 37. După această analiză, poate prea detaliată, care a fost provocată de anumite confuzii ale criticilor noștri, putem să procedăm la o examinare exactă a tuturor valorilor preexistente. Să începem cu industria:

1. — În primul rînd, *materiile prime și materiile auxiliare* [29]. Acestea trebuie să le socotim cu prețul lor de cumpărare inclusiv cheltuielile de transport pînă la fabrică [30]. Este evident că aceste materii prime au fost, la rîndul lor, obiectul

[29] Sub acest nume se înțeleg materiile de natură accesorie, cum sînt culorile, produsele chimice, substanțele de apretaj etc., aduse din afara întreprinderii.

[30] O valoare preexistentă, care de asemenea nu trebuie neglijată, constă din suma cheltuită pentru achiziționarea diferitelor materii venind din afară (lumină, încălzit, apă etc.), ca și de cheltuiala pentru diferite servicii (mici transporturi, descărcări etc.), care au fost efectuate de persoane ce nu aparțin personalului fabricii.

unei producții agricole, miniere sau chiar (industriale cînd este vorba de semiproduse) dar, cum s-a arătat deja mai sus, această activitate trebuie examinată separat.

Pentru o întreprindere care întrebuințează aceste materii prime, producția netă rezultată din operații anterioare, care au avut ca obiect fabricarea lor, nu intră în calcul. Este drept că dacă într-o țară nu ar exista anumite întreprinderi, nu s-ar produce materiile prime care le servesc de bază, așa încît este oricum „meritul" acestor industrii de a fi creat ocazia pentru producția materiilor prime pe care ele le întrebuințează.

Astfel este cazul industriei sticlei, în care întrebuințarea nisipului este datorată tocmai existenței însăși a acestei industrii. Fără industria sticlei nisipul nu ar fi avut aproape nici o valoare comercială, deoarece el nu poate fi transportat din țară în țară, ca alte mărfuri internaționale.

Totuși — pentru a rămîne la criteriul nostru precis și uniform — trebuie și în acest caz să separăm riguros activitatea de extracție și de producție a materiilor prime, pentru a nu include în valoarea produsă de întreprindere nimic altceva decît ceea ce revine activității proprii și specifice a acesteia. S-ar putea spune, într-un mod plastic, că producția netă reprezintă numai diferența dintre valorile care ies din fabrică și cele care intră în ea [31].

[31] Această definiție plastică a producției nete a dat multă bătaie de cap criticilor noștri. Ei ne-au imputat o contradicție, deoarece definiția dată de noi pentru producția netă nu ar corespunde cu această „nouă definiție" (vezi în special critica anonimă din „Industria Lombarda" de la 3 sept. 1932). Este clar că numai prima definiție a producției nete are valoare științifică, cea de a doua fiind numai o expresie plastică și didactică pentru buna înțelegere a acestei noțiunii. Dacă lucrurile stau astfel, caracterizarea plastică, chiar dacă ar fi fost nefericit aleasă, nu modifică în nici un punct definiția științifică, așa încît nu poate fi vorba aici de o inconsecvență. De altfel, imputarea unei contradicții este pe deplin nedreaptă, căci caracterizarea de mai sus a producției nete corespunde deplin definiției științifice. Într-adevăr în definiția noastră științifică socotim între valorile care trebuiesc scăzute din valoarea brută a producției: materiile prime și auxiliare, energia exerioară (în special combustibilul) și uzura instalațiilor. Dar oare toate aceste valori nu sînt ele valori care intră pe poarta fabricii? Materiile prime și auxiliare, combustibilul sau energia electrică (cumpărată din exterior) nu vin toate din afară? Dar însuși utilajul fabricii, care se uzează în fiecare an, n-a intrat el la timpul său, din afară, în incinta fabricii? Și oare valoarea netă a producției nu este tocmai diferența dintre producția care iese din fabrică, din care scădem toate valorile care au intrat pe poarta fabricii? Și atunci caracterizarea noastră plastică nu este identică cu definiția științifică?

2. — A doua valoare preexistentă, care intră în producție, este *energia* venind din exteriorul fabricii (energia electrică produsă în afară sau combustibilul). Combustibilul poate fi sau o sursă de căldură necesară procesului de fabricație, sau o sursă de energie. Dacă în al doilea caz o fabrică cumpără acest combustibil în forma curentului electric, în loc să-și producă singură energia, atunci prețul acestui curent trebuie scăzut din producția brută.

3. — În sfîrșit, este foarte important să se ia în considerare și o altă valoare preexistentă consumată și anume acea parte a instalației care se uzează în timpul procesului de producție. Noi o numim simplu: *uzura instalației*[32, 33].

Uzura instalațiilor este un post foarte important, care trebuie scăzut din producția netă. Într-adevăr, o fabrică nu reprezintă o valoare prin ea însăși — adică o valare de întrebuințare — cum reprezintă o casă de locuit. Ea reprezintă o valoare numai prin producția pe care o realizează. Valoarea fabricii trebuie dar, în mod logic, să fie scăzută din valoarea brută a producției create în tot cursul existenței fabricii. Dimpotrivă, dacă ne limităm numai la producția brută anuală, atunci trebuie să se scadă din aceasta o cotă care reprezintă deprecierea fizică anuală pe care o suferă valoarea fabricii.

O evaluare exactă a acestei deprecieri este legată totdeauna de o anumită dificultate avînd în vedere faptul că diferitele elemente ale unei instalații industriale se depreciază într-un mod foarte inegal. Clădirile se depreciază în general, pînă la a-și pierde orice valoare, în 20—50 ani; mașinile în 8 — 20 ani, ba chiar — în anumite cazuri particulare în care este vorba de mașini foarte delicate sau susceptibile de a se deprecia în urma unor invenții noi — în intervale de timp mai scurte[34, 35].

§ 38. În ceea ce privește *întreprinderile agricole*, calculul producției nete se face cam în același fel cum s-a arătat mai sus:

1. — Materiile prime există aici pe durată continuă și cuprind și sămînța.

2. — Energia exterioară: combustibilul intră în calcul numai atunci cînd se întrebuințează energia mecanică.

3. — Uzura contează numai pentru mașini și pentru instalațiile de utilizare agricolă specifică, dat fiind că locuințele agricultorilor constituie o utilitate în ele însele și nu numai un mijloc de producție.

5. ANALIZA PRODUCȚIEI BRUTE ȘI A PRODUCȚIEI NETE

§ 39. Pentru o mai bună clarificare a expunerilor care vor urma credem util să rezumăm într-un tabel[36] diferitele elemente care compun valoarea producției brute a unei

[32] Cheltuielile anuale de întreținere sînt, de asemenea, de scăzut din valoarea produsului brut, fiind o operație indispensabilă pentru menținerea în stare de funcționare a fabricii. Aceste speze sînt incluse uneori în statistică în suma cheltuită pentru materii prime.

[33] Tot astfel, uneltele consumate în industrie. Pentru anumite fabricații consumul de unelte ia proporții însemnate.

[34] Cota anuală de amortizare care trebuie luată în considerare de către industriași este de aproximativ:

2—5% pentru clădiri;
5—12% pentru instalații de forță;
4—12% pentru instalațiile speciale ale diferitelor industrii.

Anumite industrii importante, cum sînt țesătoriile și fabricile de hîrtie, beneficiază de o cotă de amortizare mult mai mică, variind între 4—8% (vezi Joseph Reiser, *L'organisation du contrôle et de la technique des vérifications comptables*).

[35] Trebuie să accentuăm că amortismentele locuințelor pentru funcționarii și muncitorii uzinelor nu intră în socoteală aici, aceste clădiri reprezentînd utilități directe și nu mijloace de producție.

[36] Acest tabel ne face să ne gîndim la cît de avantajoasă ar fi pentru știința economică standardizarea terminologiei economico-științifice, pentru a crea o limbă inteligibilă tuturor economiștilor lumii. Anarhia, care domnește acum în terminologie, cînd fiecare își permite toate libertățile și toate fanteziile creează un adevărat „imbroglio" științific, de cîte ori mai mulți autori discută între ei, fiecare întrebuințînd și definind noțiunile economice după fantezia sa.

Oare nu s-ar putea ca o instituție economică internațională să ia inițiativa unificării terminologiei economice? Momentul pentru aceasta pare să fi sosit.

Notă la ediția românească: În 1937, după propunerea noastră, făcută la Congresul Internațional al Științelor Economice de la Paris, s-a instituit un Comitet Internațional pentru elaborarea unui vocabular internațional al științei economice și un Birou Permanent cu sediul la Facultatea de Drept din Paris, sub conducerea personală a autorului acestui volum, birou care a funcționat pînă la izbucnirea războiului actual *.

* Nota a fost redactată în 1944.

întreprinderi sau a unei ramuri de producție. Este bineînțeles că acest tabel este alcătuit ținînd seama de toate rezervele de principiu formulate mai sus, privitoare la noțiunea de valoare (vezi § 31).

Faptul că în acest tabel valoarea producției brute apare ca sumă a elementelor care compun costul producției, nu înseamnă că noi adoptăm teoria valorii — cost de producție.

Singura interpretare corectă de dat acestui tabel este următoarea: dacă, în condiții normale de echilibru economic, o întreprindere este în stare să-și remunereze corespunzător toți factorii care iau parte la producție și să realizeze, în același timp, un beneficiu pentru întreprinzătorul capitalist, atunci valoarea producției brute acoperă următoarele remunerații [37] :

Valorile preexistente
1. Materii prime și auxiliare
2. Surse de energie produse în afara fabricii (îndeosebi combustibilul)
3. Uzura instalațiilor

Producția netă
4. Salarii
Plusvaloarea
5. Impozite
6. Dobînzi pasive (beneficii ale capitalului plătite creditorilor)[38]
7. Beneficii ale întreprinzătorului sau proprietarilor

Singurul post nou ce apare în această tabelă îl constituie *plusvaloarea*, care corespunde exact definiției sale devenite clasice. Ea cuprinde toate remunerațiile plătite de întreprindere participanților la producție, cu excepția salariilor. Dacă plusvaloarea n-ar exista, producția netă ar fi identică cu suma salariilor plătite.

[37] Deoarece în acest inventar este vorba de examinarea condițiilor și părților producției nete, nu putem să le exprimăm decît numai pe baza prețurilor interioare, de aceea și producția netă (vezi § 33) este calculată pe aceeași bază. Această observație este valabilă, de altfel, pentru tot cuprinsul prezentului capitol.

[38] O problemă interesantă rezultă atunci cînd dobînzile către creditori sau beneficiile întreprinzătorului, trebuie plătite în străinătate, ceea ce este cazul atunci cînd capitalul social aparține străinilor. În acest caz este natural să se scadă din totalul producției nete sumele de plătit în străinătate și să se considere ca beneficiu național numai beneficiul autohtonilor; între producția netă și beneficiul național nu există nici o identitate, cel de al doilea fiind mai mic decît cel dintîi.

§ 40. Ne propunem acum să exprimăm producția netă într-o formulă sintetică (este vorba de producția netă calculată pe baza prețurilor interioare) (vezi § 33).

Producția netă a unei ramuri de producție cuprinde, pe de o parte, toate salariile și onorariile, iar pe de altă parte impozitele, dobînzile și beneficiile capitalului. Să numim S suma salariilor și lefurilor și M plusvaloarea, ambele corespunzînd unei producții nete, P.

Avem dar: $P = S + M$

Plusvaloarea, cuprinzînd impozitele, dobînzile pasive și beneficiile întreprinzătorului, reprezintă prin urmare totalitatea beneficiului național al întreprinderii (cu excepția salariilor).

Acum, este foarte important să punem plusvaloarea în raport cu *capitalul total* întrebuințat în întreprindere și să stabilim randamentul mediu al acestui capital la crearea acestei plusvalori. În acest scop, numim C capitalul investit și K capitalul de rulment, indispensabil pentru continuarea procesului de producție. Capitalul de rulment este variabil, adică mărimea sa diferă considerabil în timpul unui an, căci el trebuie să se adapteze de la caz la caz necesităților sezoniere ale întreprinderii, respectiv ale ramurii de producție. Se poate vorbi totuși de un *capital de rulment mediu*, care este ușor de calculat: îl notăm cu K. Acest capital K aparține în parte însăși întreprinderii (capitalul de rulment propriu) — și în acest caz, remunerarea sa este cuprinsă în totalul beneficiului întreprinderii (în rentabilitate); parțial el vine însă din afară, ca un capital împrumutat și atunci renumerarea lui ia forma unei dobînzi pentru un împrumut.

Pe de altă parte, atît capitalul propriu cît și capitalul împrumutat trebuie ca, în afară de rentabilitatea lor respectivă să producă și un venit pentru impozite. Dacă numim i randamentul mediu al capitalului total $C + K$ [39a], exprimat prin plus valoare, atunci avem:

$$M = (C + K)\ i$$

[39] a) Faptul că există întreprinderi care nu posedă capitalul C în totalitatea lui și care trebuie să-l remunereze cu dobînzi — fie ipoteci sau obligațiuni — nu are nici un fel de importanță pentru expunerile noastre ulterioare, fiindcă contează ca dovedit că, pentru dezbaterea științifică, diferența între dobînda capitalului propriu și dobînda capitalului împrumutat este neimportantă.

și deci:

$$P = S + (C + K)i$$ [39b, 39c].

§ 41. Această formulă simplificată arată, într-un mod concret și clar, că *producția netă nu este identică cu salariile*. Dimpotrivă, diferitele feluri de venituri ale capitalului au în lumea capitalistă o importanță de-a dreptul considerabilă.

După Woytinski: *Die Welt in Zahlen* (vol. I, p. 190) venitul național în Statele Unite ale Americii se cifra în 1910 la 30.530 milioane de dolari. În această sumă, salariile reprezentau 46,9%, venitul capitalului și rentele 25,6% iar veniturile „din afaceri" 27,5% [40].

Se poate deci afirma că salariile reprezintă în general o fracțiune foarte importantă (de ordinul a 50%) din producția netă. Dar, nu poate fi vorba în nici un caz că salariile reprezintă o fracțiune constantă din producția netă, că, prin urmare, sînt structurate proporțional acestei producții. Prin urmare, *între suma salariilor și valoarea totală a producției nete, nu se poate stabili un paralelism exact*. Cel mult s-ar putea presupune — și vom relua mai tîrziu această chestiune — că, în acele ramuri în care producția netă este mare, există posibilitatea ca masa salariilor să fie și ea mare.

6. BENEFICIUL NAȚIONAL ȘI BENEFICIUL ÎNTREPRINZĂTORULUI

§ 42. Importanța acordată problemelor de detaliu ale determinării exacte a *producției nete* se explică prin faptul că această producție netă este identică cu beneficiul național care se realizează de către o ramură oarecare de producție.

[39] b) Trebuie să semnalăm că randamentul mediu i nu se confundă nici cu procentul de beneficiu realizat de către capitalul propriu al întreprinderii, nici cu procentul dobînzii plătite capitalului împrumutat, ci că reprezintă remunerația medie a acestor două categorii de capitaluri întrebuințate de întreprindere, sporită cu impozitele pe care le suportă întreprinderea.

[39] c) Fiindcă ne temem ca această formulă să nu fie înțeleasă drept o recunoaștere din partea noastră a teoriei valorii — cost de producție, accentuăm că ea trebuie interpretată în același sens ca în tabel. Nu este vorba de nimic altceva, decît de o confirmare a tezei că în condiții normale ale echilibrului economic valoarea producției nete P acoperă remunerațiile muncii și ale capitalului, în condițiile exprimate de această formulă.

[40] A se vedea și observația din § 39 pct. 7.

Or, această noțiune a beneficiului național este de mare importanță [41]. Ea stă într-o posibilă antiteză cu noțiunea de beneficiu individual al întreprinzătorului.

Într-adevăr, în producția unei mărfi, beneficiul național este reprezentat prin tot ceea ce o industrie oarecare produce ca *valoare nouă*, în afara valorilor preexistente, pe care ea însăși le-a produs. Avantajul pe care națiunea îl obține din această producție este cu atît mai mare, cu cît este mai mare valoarea care a fost produsă de către forțele productive întrebuințate în întreprinderea respectivă.

Acest beneficiu național se realizează, în orice caz, într-o măsură mai mare sau mai mică, *indiferent de condițiile de producție*. Or, se poate întîmpla ca — cu toate că se realizează o producție netă mare, adică un beneficiu național important — producția unei mărfi, într-o anume țară, să fie lipsită totuși de anumite condiții economice. Aceasta are ca urmare faptul că prețul mărfii produse în țară se prezintă mai ridicat decît prețul aceleiași mărfi produse în străinătate.

Prin urmare, întreprinderea este forțată, pentru un anumit timp, să producă această marfă în pierdere. Dar cînd trebuie să se piardă, ceea ce va fi pierdut întîi este beneficiul întreprinderii. Dacă, ca urmare a regimului liberului schimb, acest beneficiu încetează să existe, producția se întrerupe. Trebuie oare să se tragă de aici concluzia că, în momentul în care nu mai există nici un beneficiu individual al întreprinzătorului, și beneficiul național a încetat să mai existe? Desigur că nu.

Beneficiul există mereu, chiar dacă mica marjă a beneficiului întreprinzătorului (indispensabilă pentru continuarea producției) încetează să mai existe.

Dispariția beneficiului întreprinzătorului este, desigur, un semn al inferiorității producției naționale în comparație cu aceea a străinătății. Totuși, acesta este un semn care nu permite nici o concluzie asupra intereselor țării.

Se poate întîmpla — și se întîmplă în numeroase cazuri pe care tocmai teoria noastră le va releva exact — că, în ciuda acestei dispariții a beneficiului individual, noua valoare produsă de industrie este pentru beneficiul național foarte importantă.

[41] J. Hecht, *La vraie richesse des Nations*, p. 333: „lipsa de influență a protecționiștilor este datorată incapacității lor de a măsura valoarea națională a industriilor".

Dacă, prin urmare, *cineva ar voi să considere existența și mărimea beneficiului individual al întreprinzătorului ca unic criteriu pentru evaluarea avantajului național al unei producții, ar comite cea mai mare greșeală. Beneficiul întreprinzătorului este un fenomen de suprafață: numai beneficiul național ajunge în profunzime* [42, 43].

În nici un caz, între aceste două categorii de beneficii, nu există concordanța pe care școala clasică voia să o stabilească și care i-a prilejuit concluzia că, acolo unde lipsește profitul individual al întreprinzătorului, nu poate să fie posibil un beneficiu național [44].

[42] Nu numai că beneficiul național poate să fie foarte mare, fără ca să existe un beneficiu al întreprinzătorului, dar se poate întîmpla chiar contrariul. Există ramuri de producție care, avînd în vedere numărul muncitorilor lor, reprezintă o foarte mică producție de valori noi și drept urmare, din punctul de vedere național, trebuie să fie considerate de mică valoare și dezavantjoase, ca, de exemplu, cultura agricolă practicată extensiv care totuși aduce beneficii considerabile întreprinzătorului care conduce o asemenea întreprindere. Poate că lipsa concordanței între beneficiul individual și beneficiul național va fi, în acest mod, încă o dată pusă în adevărata ei lumină.

[43] Patten, *op. cit.*, cap. III, p. 20: „Dacă un schimb este avantajos părților direct interesate se consideră că din el rezultă un avantaj pentru stat. Profitul individual al producătorilor devine astfel criteriul prosperității statului".

[44] Nu este fără interes că urmărim această posibilă antiteză și acest neparalelism între beneficiul individual și beneficiul național în literatura istorico-dogmatică. Citatele nu sînt prea abundente, deoarece deosebirea dintre aceste două noțiuni nu a fost evidențiată prea puternic și clar.

Adam Müller scria în anul 1809: „Toate produsele au o valoare cu dublu caracter, unul este individual, celălalt burghez; tot așa și fiecare productivitate are o valoare de două feluri, una individuală și una burgheză".

Tot Müller, încuviințează favorabil părerea lui Lauderdale (care accentuase în același fel deosebirea dintre bogăția individuală și cea națională), completează reflexia acestuia prin cuvîntul nimerit că bogăția națională nu se măsoară cu bani metalici, ci cu bani de un ordin mai înalt.

Și Adam Smith vorbește despre „Dubla natură a productivității" și adaugă: „Grija de *propriul său profit* este singurul imbold care-l determină pe proprietarul capitalului să și-l investească în industrie sau într-o anumită ramură a comerțului angro sau cu amănuntul".

„Diferitele feluri de muncă productivă, care își află întrebuințarea în una sau alta dintre aceste ramuri economice și valoarea diferită care prin producția anuală a solului și a muncii poate să fie adăugată colectivității, nu vor determina de loc hotărîrile capitalistului" [44bis].

Cu privire la teoreticienii moderni voim să ne mărginim a cita pe Georg Evert — Reichspolitik *oder „Freihandelsargument"?* (p. 4): „Pentru economia națională nu este vorba numai de un beneficiu mare sau de un venit mare al întreprinzătorului, ci de un venit național mai mare, adică de obținerea unei sume cît mai mari posibile ca venit al întreprinzătorului, rentă a solului, dobîndă a capitalului și remunerare a muncii".

Dimpotrivă, între venitul național, pe de o parte, și venitul individual al întreprinzătorului, pe de altă parte, există o deosebire importantă și incontestabilă.

Noi nu am susținut niciodată că un beneficiu *național* este posibil atunci cînd oricare beneficiu *individual* a încetat. Noi am mai arătat și altceva, anume că în organizația noastră capitalistă beneficiul întreprinzătorului constituie o condiție „sine qua non" pentru fondarea și continuarea unei întreprinderi. Dacă acest beneficiu dispare, întreprinderea nu poate să fie continuată. (Din acest motiv țelul just al politicii de protecție este, după cum vom analiza mai tîrziu, de a face posibil un beneficiu pentru întreprinzător).

Dacă întreprinzătorul pierde, aceasta nu înseamnă că întreprinderea, adică ansamblul acelor factori care își obțin venitul din întreprindere (muncitori, stat, creditori) pierde de asemenea. Accentuăm încă o dată energic, că *între creșterea beneficiului național și aceea a venitului întreprinzătorului nu există nici o corelație*. De pildă, într-o fabrică lucrînd cu 100 de agenți productivi (chiar sub un regim de protecție) beneficiul național va fi de obicei mai mare decît într-o întreprindere agricolă care lucrează cu 100 de agenți productivi (și nu necesită nici o protecție.)

De ce? Fiindcă în fabrică beneficiile muncitorilor, care primesc salarii ridicate, ale creditorilor, care primesc dobînzi importante, ca și ale Statului, căruia îi revin impozitele ridicate, sînt atît de mari încît chiar în cazul că prețul produsului — care se formează în liberă concurență cu state străine — nu ar lăsa nici o marjă pentru beneficiul întreprinzătorului, totuși beneficiul național — adică totalitatea tuturor beneficiilor obținute de muncitori, de bancheri și de Stat — va rămîne foarte important.

Dimpotrivă, în producția agricolă situația este inversă, deși aici produsul poate să concureze cu prețurile mondiale, iar întreprinzătorul să primească venituri mari, totuși beneficiul național (adică totalitatea beneficiilor individuale ale muncitorilor, creditorilor, Statului și întreprinzătorului) este mic în comparație cu beneficiul național obținut în industrie.

Iar la pagina 13: «Considerată din punctul de vedere al colectivității, numai o asemenea producție este de caracterizat ca „naturală" și „folositoare", care aduce cel mai mare venit pentru întregul stat».

[44] bis Adam Smith, *Avuția națiunilor*, Editura Academiei R.P.R., 1962, vol. I, cartea a II-a, capitolul V, p. 252.

Din punctul de vedere al venitului individual, se poate face afirmația că totalitatea unor asemenea venituri este mai mare în fabrică, chiar acolo unde întreprinzătorului nu-i revine nici un beneficiu, decît totalitatea unor asemenea venituri în agricultură, unde este posibil să rezulte pentru întreprinzător un venit mare.

Aceste considerații elementare explică, după aprecierea noastră, deosebirea existentă dintre venitul național și venitul individual al întreprinzătorului.

Venitul național este o sumă; venitul individual al întreprinzătorului reprezintă o parte a acestei sume — anume, aceea care va fi sacrificată în primul rînd dacă întreprinderea nu prosperă — a cărei dispariție este însă suficientă să întrerupă orice inițiativă și să oprească activitatea prezentă a întreprinderii.

§ 43. Nu numai că venitul întreprinzătorului constituie o fracțiune — ce-i drept o fracțiune destul de mică — a venitului național, dar ea nu este nici măcar proporțională în diferitele categorii de întreprinderi.

Dacă ar fi proporțională — așa cum unii teoreticieni par s-o considere în mod tacit — atunci existența unui oarecare venit național ar atrage, în orice caz, după sine existența unui oarecare venit al întreprinzătorului, așa că niciodată nu ar putea să rezulte o pierdere pentru întreprinzător. Tot astfel, dacă într-o întreprindere sau într-o ramură de producție, venitul național ar fi considerabil, atunci și venitul întreprinzătorului ar fi de asemenea considerabil. Această proporționalitate și acest paralelism ar face atunci din venitul individual al întreprinzătorului caracteristica decisivă pentru avantajele economice, pe care diferitele ramuri de producție le aduc statului. Aceasta este, de altminteri, și părerea clasicilor, care fac din venitul individual al întreprinzătorului grinda portantă a economiei naționale.

În realitate, venitul întreprinzătorului este însă departe de a fi proporțional cu venitul național realizat de întreprinderi, în diferitele ramuri de producție. Departe de a evolua paralel cu cel din urmă, nu există între aceste două mărimi nici un fel de analogie. Venitul întreprinzătorului, în loc să se prezinte ca o marjă proporțională a venitului național, apare mai curînd ca un strat extrem de variabil și fragil al acestuia, strat care se toceste aproape complet îndată ce condițiile economice sînt defavorabile unei oarecare categorii de producție.

Acest strat poate să fie foarte gros în unele ramuri de producție, care contribuie numai puțin la formarea venitului național; dimportivă, el poate să fie foarte subțire, sau chiar să lipsească complet, în alte ramuri de producție care realizează totuși un venit național considerabil.

De altfel, capitolele următoare vor aprofunda și ilustra în mod amănunțit aceste idei.

§ 44. Înainte de a termina considerațiile noastre asupra producției nete ni se pare oportun să accentuăm relația care există între concepția noastră și anumite ideologii economice moderne și să punem în evidență importanța ei socială [45].

Lipsa de concordanță între venitul național și venitul întreprinzătorului, ba chiar antiteza care apare uneori între importanța relativă a venitului întreprinzătorului și relativa lipsă de însemnătate a venitului național, va fi complet confirmată prin critica științei economice capitaliste și individualiste.

Expunerea noastră confirmă, în acest punct, critica anticapitalistă. Într-adevăr, socialismul, în toate formele sale de manifestare, a afirmat de fapt întotdeauna, ca un adevăr fundamental, că o societate în care satisfacerea intereselor colective este lăsată exclusiv la libera inițiativă individuală și la instabilitățile veniturilor întreprinzătorului este o societate rău construită.

Noi, fără a ne situa pe punctul de vedere al socialismului, am demonstrat — și vom reveni în cele ce urmează și mai detaliat — că jocul automat al intereselor particulare ale întreprinzătorilor nu conduce în mod necesar la construirea unor întreprinderi care să realizeze un maximum de venit național. Dimpotrivă, acest joc automat îngăduie existența întreprinderilor de mică valoare, care — la egalitate de forțe productive — realizează un venit național neînsemnat și aceasta numai din motivul că aceste întreprinderi asigură întreprinzătorilor lor venituri relativ mari.

Mai mult decît atît, după cum vom vedea mai tîrziu, există state întregi care sînt exploatate economic de către străini, pentru că unii conducători de întreprinderi comerciale scot cîștiguri importante dintr-un trafic comercial internațional defavorabil pentru țara lor.

[45] Vezi Luigi Bottini, „Rivista di politica economica", 30 iulie 1932, p. 680—697.

Demonstrația și concepția noastră asupra unei *posibile antiteze* între venitul național și venitul individual al întreprinzătorului se înrudește, de altfel, cu *concepția noastră asupra proprietății — funcție socială*. Într-adevăr, dacă comunitatea stabilește o dată că utilizarea individuală a proprietății nu este nicidecum utilizarea cea mai bună pentru stat, atunci această colectivitate poate, în virtutea dreptului natural, să intervină mai puțin pentru a o dirija, decît mai degrabă pentru a fixa anumite limite liberei folosiri a proprietății.

Rîndurile care urmează pînă la finele § 44 au fost în parte omise din manuscris la tipărirea ediției germane [46].

Pentru a da un conținut concret acestui criteriu general, trebuie să definim într-un mod precis care este noțiunea științifică care corespunde ideii de folos *național* și care este aceea care corespunde ideii de folos *individual*.

După cum vom arăta în cursul acestei lucrări, *ideii de beneficiu național îi corespunde noțiunea de productivitate a muncii, iar ideii de beneficiu individual aceea de beneficiu al întreprinzătorului*. Acesta din urmă este factorul determinant al inițiativei economice care se desfășoară într-un regim de liberă concurență, fără nici un fel de considerație față de interesul național.

Dimpotrivă, *productivitatea muncii exprimă gradul de utilizare a forțelor economice din punct de vedere național*.

Antiteza între beneficiul național și beneficiul individual constituie totuși însăși esența teoriilor noastre.

De îndată ce automatismul individualist a dat greș, este, în consecință, totdeauna recomandabil să i se impună o îngrădire conștientă și programatică.

Noi ne-am luat sarcina să demonstrăm că acest automatism poate să fie ineficace și că este posibilă o antiteză între acea direcție dată economiei de către întreprindere și aceea pe care o reclamă interesul național. Această sarcină o vom satisface complet pînă la sfîrșitul acestui volum.

După cum am arătat pînă acum, teoria economică liberală neagă posibilitatea unei antiteze sau a unui neparalelism între beneficiul național și beneficiul individual. Ea presupune că unde se realizează cel mai mare beneficiu al întreprinzătorului se creează în același timp și cel mai mare beneficiu național de către factorii de producție respectivi

[46] Nota autorului.

și că unul este cel mai bun regulator al celuilalt. Această presupunere este motivată cam în felul următor: Beneficiul național al unui an (care în mod normal este identic cu valoarea producției nete create în cursul acestui an) se compune din mai multe valori: salarii și onorarii, impozite, dobînzi și beneficiile întreprinzătorului. Cînd însă o întreprindere nu mai este rentabilă din punct de vedere capitalist, adică cînd ea nu mai este în stare să producă un beneficiu al întreprinzătorului, atunci costurile tuturor factorilor de producție (salarii și onorarii, impozite, dobînzi) sînt tot atît de mari sau chiar mai mari decît valoarea producției nete create.

Cu alte cuvinte, producția netă este atunci mai puțin valoroasă decît tot ceea ce exista înaintea începerii procesului de producție (muncă și capital) și ceea ce ar fi putut să fie mai bine folosit în altă parte. Procesul de producție se încheie astfel cu o pagubă nu numai pentru întreprindere, ci și pentru colectivitatea națională.

Această deducție apare drept foarte concludentă. Ea se bazează însă pe presupunerea că fiecare factor de producție întrebuințat în altă parte poate produce cel puțin același beneficiu cît a realizat în întreprinderea care lucrează în pierdere. Această presupunere este însă inexactă. Prețul fiecărui factor de producție nu este o mărime fixă, ci este în diferitele ramuri de producție foarte inegal. Astfel, după cum se știe, salariile în industrie sînt mult mai ridicate decît în agricultură. Dacă un țăran se mută la oraș, ca să devină muncitor industrial, el realizează aici un salariu mult mai ridicat decît în satul lui.

Același lucru se întîmplă cînd există la țară un mare surplus de forțe de muncă. Oricît de paradoxal pare, cel rămas neocupat în agricultură solicită și primește, dacă a devenit muncitor industrial, un salariu mai ridicat decît ar fi primit în mod normal în agricultură. Invers: dacă o întreprindere industrială își închide porțile ei din lipsă de rentabilitate ar fi naiv să se creadă că lucrătorii disponibili ar putea să capete în altă parte salarii mai mari decît au avut. Acest „în altă parte" poate fi oriunde, numai nu în agricultură. Munca agricultorului care devine muncitor industrial este mai grea; ea ridică pretenții calitative mai mari și venitul ei crește în mod corespunzător. O u l è s [47] citează

[47] F. O u l è s, *op. cit.*, p. 303.

din C o l s o n[48]: „... o aceeași muncă primește același salariu". Dar dacă un muncitor ocupat în agricultură devine lucrător industrial, atunci munca lui rămîne aceeași? Aceasta este o problemă generală a industrializării țărilor agricole și, în această privință, o problemă hotărîtoare pentru comerțul internațional.

Industria oferă astfel, chiar atunci cînd este nerentabilă din punct de vedere capitalist, posibilitatea ridicării venitului total al unui popor. Ceea ce este adevărat pentru salariu, este valabil și pentru ceilalți factori de producție.

Capitalul însuși are în agricultură, după cum vom demonstra mai tîrziu, o rentabilitate mult mai mică decît în industrie. Tot astfel, impozitele apasă industria mult mai puternic decît agricultura, așa încît, atunci cînd industria se ruinează din lipsă de rentabilitate, statului nu-i mai este posibil să găsească altundeva izvoare de venit tot atît de rentabile și, în orice caz, cel mai puțin în agricultură.

7. NOȚIUNEA GENERALĂ DE PRODUCTIVITATE

§ 45. După ce am tratat complet, în toate privințele, producția netă și importanța ei economică, sîntem acum în situația să evaluăm într-un mod mai clar și mai precis rezultatul economic al unei întreprinderi.

După cum am anticipat deja (vezi § 24), urmează acum să stabilim un raport între rezultat și mijloacele care sînt întrebuințate de către fiecare întreprindere sau ramură de producție. Într-adevăr, producția netă singură nu constituie un criteriu suficient pentru aprecierea comerțului internațional și a celui național. *Un astfel de criteriu trebuie să ofere mijlocul de a decide dacă, național-economic, o anumită ramură de producție este mai rentabilă decît alta*, pentru ca să se renunțe la ramurile național — economice nerentabile și să se încurajeze cele rentabile.

Această cerință o formulează de altfel și știința economică clasică, în special R i c a r d o.

Dar, cum se pot compara două ramuri de producție, dacă se cunoaște numai producția lor netă? Producția netă absolută, chiar atunci cînd a fost evaluată exact, nu spune nimic, dacă nu știm cu ce mijloace a fost realizată.

O ramură de producție cu o mare producție netă absolută poate să fie foarte dezavantajoasă pentru economia națională, atunci cînd producția netă este realizată cu un consum ridicat de muncă, adică cu folosirea unei mari părți a populației.

Pentru a putea compara între ele două ramuri de producție, este necesară o unitate comună de măsură, care să servească drept bază de apreciere a lor.

Cel mai însemnat element, comun tuturor ramurilor de producție, este *omul muncitor*. Soarta lui depinde în mare măsură de randamentul său economic, respectiv de producția netă *pe cap* de muncitor. Aceasta dă și măsura capacității sale de consum, adică a satisfacerii necesităților sale economice. Este deci nu numai nepotrivit, dar chiar imposibil să procedăm la o comparație calitativă a diferitelor ramuri de producție pe baza respectivelor valori ale producțiilor nete absolute. Numai cînd la aceste valori s-a luat în considerare numărul celor care au fost întrebuințați ca să le creeze, se obține un raport numeric utilizabil pentru o comparație. Acest raport este *productivitatea muncii*. Un asemenea criteriu se impune în așa fel încît noi înșine, în expunerea de pînă acum a noțiunii de producție netă, cu toate că ne-am străduit neîncetat să evităm orice anticipare a noțiunii de productivitate, ne-am văzut totuși siliți să facem aluzie la o astfel de noțiune, căci ori de cîte ori am avut de comparat între ele două întreprinderi am făcut-o în ipoteza: „egalitatea factorilor de producție fiind presupusă".

§ 46. Însă, în afară de muncă, există un al doilea element care limitează capacitatea de producție a oricărei întreprinderi: acesta este capitalul. Aceste două elemente, munca și capitalul, sînt comune tuturor ramurilor de activitate productivă, atît din agricultură, cît și din industrie.

Pentru a evalua productivitatea oricărei ramuri economice industriale sau agricole este astfel suficient de a pune într-un raport valoarea acestei producții cu cantitatea muncii umane și cu cantitatea capitalului care au găsit întrebuințare în realizarea producției. Prima operație ne dă *productivitatea muncii*, cea de a doua — *productivitatea capitalului*.

Toate celelalte elemente limitative ale producției sînt de natură diferită de la o ramură de producție la alta. Astfel, în agricultură producția este limitată de întinderea terenului cultivabil; în exploatarea minieră de volumul zăcămintelor;

[48] C. C o l s o n, *Cours d'économie politique*, Encyclopédie des travaux publics, Paris, 1927, p. 398.

în industrie de diferitele materii prime (de natură agricolă sau minieră).

Alte elemente decît muncitorii și capitalul investit, care să fie comune tuturor ramurilor de producție, nu există.

§ 47. Problema producției pentru o țară dată se pune, prin urmare, — în redactarea ei cea mai generală — în forma următoare:

Cu un număr dat de muncitori și cu o anumită cantitate a capitalului disponibil liber, într-un cadru definit al posibilităților naturale, să se găsească întrebuințarea optimă, care poate să conducă acești muncitori și acest capital la realizarea celei mai mari producții nete.

Dacă acum, ca criteriu de estimare și clasificare a diferitelor ramuri de producție, ne sprijinim pe raportul dintre producția netă și muncitori, pe de o parte, și pe raportul dintre aceeași producție și capitalul întrebuințat, pe de altă parte, dispunem atunci de două mijloace sigure și logice pentru măsurarea valorii naționale a oricărui fel de activitate economică.

Dintre aceste două mijloace, cel mai important este raportul dintre producția netă și numărul forțelor de muncă folosite la aceasta, adică *productivitatea muncii*.

Căci, în ultimă analiză, omul este adevăratul obiect al tuturor străduințelor științei economice, ca și al științelor sociale în general. Omul este țelul fiecărei cheltuieli economice. Și tot omul, datorită însușirii lui de unic consumator al bunurilor pe care le produce, constituie, în același timp, unitatea de măsură atît pentru producție cît și pentru consum.

O mai mare productivitate a muncii pe cap de muncitor indică, în același timp, posibilitatea unui mai mare consum pe cap de locuitor; ea *constituie prin urmare un semn real și clar al prosperității societății omenești.*

Cît privește *productivitatea capitalului*, ea *este* — după cum vom demonstra pe larg — *de natură secundară*, capitalul nefiind la rîndul lui decît o creație a omului și a muncii omenești.

§ 48. Ne propunem acum să exprimăm în formule matematice cele două criterii necesare pentru evaluarea activității productive. Primul criteriu este *productivitatea muncii*.

Dacă notăm cu P — producția netă anuală a unei industrii, iar cu T — numărul tuturor factorilor productivi (muncitori, ingineri, directori, capitaliști — șefi de întreprindere) care desfășoară pentru realizarea producției activitatea lor

profesională, atunci productivitatea medie a unuia dintre aceste elemente productive este reprezentată prin $\frac{P}{T}$.

Cel de al doilea criteriu este *productivitatea capitalului*. Dacă C reprezintă capitalul investit în totalul aparatului de producție al unei industrii, atunci productivitatea medie a capitalului va fi exprimată prin $\frac{P}{C}$.

Dacă se aplică formula $\frac{P}{T}$ diferitelor întreprinderi și ramuri de producție se stabilește clasificarea lor după productivitatea muncii, *adică se recunoaște care sînt industriile care produc o valoare dată cu un minimum de muncitori.*

Cu ajutorul formulei $\frac{P}{C}$, aplicată diferitelor întreprinderi și ramuri de industrie, se stabilește clasificarea lor după mărimea productivității capitalului, *adică se recunoaște care sînt industriile ce produc o valoare dată cu un minimum de capital investit.*

§ 49. În ceea ce privește modulul de evaluare atît a productivității muncii cît și a capitalului, trebuie să adăugăm aici o observație foarte importantă. În analogie perfectă cu calcularea producției nete (vezi § 33), productivitatea poate fi și ea calculată din două puncte de vedere. Avem, prin urmare, și aici posibilitatea să calculăm productivitatea muncii, respectiv a capitalului pe baza prețurilor exterioare sau a celor interioare.

Productivitatea calculată pe baza prețurilor exterioare va fi luată în considerare ori de cîte ori va fi vorba să se stabilească productivitatea muncii, respectiv a capitalului, în vederea unor comparații internaționale (vezi § 33), pe cînd productivitatea calculată pe baza prețurilor interioare se va avea în vedere ori de cîte ori va fi cazul să fie luate în considerare relațiile și elementele interne ale productivității muncii.

La evaluarea productivității muncii, care este totdeauna o rezultantă a constatărilor statistice, trebuie să fie luate în considerație, firește, toate relațiile și elementele, în modul cel mai exact (vezi § 71).

Productivitatea muncii este o noțiune capitală a lucrării noastre. Pentru a exclude orice confuzie, în toate cazurile

cînd nu se explică sau nu se înțelege de la sine, va fi indicată prin PE acea productivitate a muncii care va fi calculată pe baza prețurilor externe și cu PI aceea calculată pe baza prețurilor interne.

8. PRODUCTIVITATEA MUNCII

§ 50. Definiția dată de noi productivității muncii: *valoarea netă*[49] *medie produsă de un muncitor într-un an de muncă*[50], a dat ocazie, cu toată simplitatea ei, la critici și la nenumărate confuzii.

De aceea voim să ne oprim mai pe larg asupra acestei noțiuni, decît am făcut-o asupra noțiunii de producție netă.

În urmă cu 70 de ani Marx[51] a enunțat o definiție foarte clară a productivității muncii: „Prin sporirea forței productive a muncii înțelegem aici, în genere, o schimbare în procesul muncii datorită căreia se reduce timpul de muncă socialmente necesar pentru producerea unei mărfi, datorită căreia o cantitatea mai mică de muncă dobîndește forța de a produce o cantitate mai mare de valoare de întrebuințare". Iar mai departe adaugă: „Munca de o forță productivă excepțională acționează ca muncă potențată, creează adică în aceleași fracțiuni de timp valori mai mari decît munca socială medie de același fel".

§ 51. Ce se poate imputa de fapt noțiunii de productivitate a muncii? Se afirmă[52] că această noțiune ar fi dedusă numai pe cale logică și că această logică ar fi greșită.

Această obiecție trebuie să o respingem necondiționat, căci este vorba de o noțiune a productivității muncii obținută din practică și nu de o concluzie din anumite premise; această noțiune se bazează pe o definiție, iar nu pe o deducție. O deducție poate fi greșită; o definiție, niciodată. Unei definiții poate cel mult să i se obiecteze că a creat o noțiune care este fără însemnătate pentru știință.

Este valabilă această imputare în ceea ce privește noțiunea de productivitate? Dimpotrivă, valoarea netă creată pe cap de muncitor este noțiune economică valabilă pentru orice întreprindere sau ramură de producție. Această noțiune constituie expresia cea mai bună pentru *intensitatea procesului de producție* și deci pentru formarea venitului național. *Bogăția tuturor popoarelor și a tuturor claselor se bazează pe productivitatea muncii lor și clasificarea diferitelor ramuri de producție după productivitatea muncii corespunde clasificării lor după valoarea lor național-economică.*

Acest criteriu ar fi însă prea simplu — afirmă unul din criticii noștri — și ar neglija toți ceilalți factori de producție, cum sînt: capitalul, calitatea muncii, experiența etc.

Că acest criteriu este simplu, nu putem să contestăm. Însă știința nu a găsit pînă astăzi un mijloc mai bun de a înțelege și de a rezolva problemele complexe, decît clarificîndu-le pas cu pas, pentru ca astfel să le simplifice. Așa a procedat și știința economică clasică și aceeași noțiune de productivitate a muncii poate fi găsită — într-o formă implicită și subînțeleasă — chiar la Smith și la Ricardo. Cînd Ricardo, în pasajul său celebru asupra comerțului internațional — asupra căruia vom insista amănunțit mai departe — compară două operații economice ale Portugaliei și anume: aceea de a importa postav sau de a-l produce singură el calculează atunci avantajele și dezavantajele exclusiv în cantități de muncă. Adică: *pentru producție*, în definitiv, *hotărîtor și decisiv este raportul între munca întrebuințată și valoarea nouă creată. A creea cu aceeași muncă o valoare cît mai mare sau a creea aceeași valoare cu mai puțină muncă, aceasta este problema principală a economiei.* Productivitatea muncii este însă cea mai bună și cea mai clară expresie pentru acest raport. Fără a fi definit în mod expres această noțiune totuși clasicii au pus la baza demonstrațiilor lor raportul dintre muncă și valoarea nou creată, așa încît noțiunea de productivitate a muncii, chiar dacă neexprimată, este cuprinsă în teoria clasică.

§ 52. Este de la sine înțeles că producția netă nu este determinată exclusiv de către cantitatea de muncă cores-

---

[49] Se înțelege de la sine că în acest capitol, în care ne preocupă noțiunea productivității, problema principală a evaluării, expusă în § 49, nu joacă nici un rol deosebit. De asemenea, este de la sine înțeles că, atunci cînd este vorba de cifre concrete care caracterizează productivitatea muncii într-o țară, se ia în considerare productivitatea *PI*.

[50] De ce am luat ca unitate de timp anul și nu săptămîna, ziua sau ora, care sînt unități uzuale (mai ales pentru plata salariilor)? Motivul stă în necesitatea de a exprima și productivitatea ramurilor agricole de producție și de a o compara cu aceea a industriei. Or, ciclul pe care natura însăși îl impune ritmului muncii este un an întreg, astfel că anul apare ca unitatea naturală a vieții economice. De altfel, statisticile veniturilor și ale producției sînt de asemenea bazate pe aceeași unitate de timp.

[51] K. Marx, *Op. cit.*, Cap. X, p. 325, 329.

[52] F. Oulès, *op. cit.*, p. 319.

punzătoare, ci și de alți factori, cum sînt calitatea muncii omenești, cuantumul capitalului și așa mai departe. În consecință, noi sîntem lămuriți că și mărimea productivității muncii depinde de colaborarea tuturor factorilor de producție. *Productivitatea muncii este oarecum o sinteză a întregii folosiri a factorilor de producție.* Iată de ce se vorbește de o importantă noțiune din punct de vedere social. Această noțiune cuprinde omul ca pe cel mai important factor; ea indică măsura capacității lui de producție și a respectivei lui capacități de consum.

După ce, cu ajutorul noțiunii de productivitate a muncii, a fost creată posibilitatea să se determine acele ramuri de activitate în care se realizează cea mai mare producție netă pe angajat, rezultă din această fixare a țelului o a doua sarcină independentă de prima: să se examineze cum să se procure celelalte elemente de producție necesare, precum capitalul, anumite munci de calitate etc) pentru ca acestea să promoveze ramurile de producție privilegiate.

Productivitatea muncii rămîne însă, deoarece este condiționată de factorul de producție om, *tot așa de importantă precum este omul față de creațiile sale. Căci toți ceilalți factori ai producției — inclusiv capitalul — sînt creații ale omului ca mijloace ale gospodăririi,* în timp ce acoperirea nevoilor omenești este scopul însuși al gospodăririi.

Doctrina clasică nu a văzut aceste deosebiri în productivitate și, corespunzător, nici cauzele acestor deosebiri, ci a considerat toate ramurile de producție — de la cele mai fine capital intensive ramuri industriale, pînă la cele mai grosiere și primitive ramuri agricole — de aceeași valoare și în egală măsură capabile să creeze valori noi [53].

Din faptul că — după cum arătăm și mai departe — există deosebiri în productivitatea muncii, noi deducem o interpretare a fenomenelor economice opusă doctrinei clasice.

[53] F. O u l è s *(op. cit.*, p. 321*)*, crede că nu este posibil să se vorbească de o productivitate medie a muncii fiecărei ramuri de producție, deoarece diferitele unități de producție ale aceleiași ramuri de producție stau pe trepte inegale ale productivității muncii. Este just că în urma diversității organizației uzinale și a dotării tenhice a fabricilor unei anumite ramuri de producție, productivitatea ei este diferită ca mărime. Totuși, calcularea unei productivități medii a muncii este plină de sens. Ea caracterizează structura tehnică a fiecărei ramuri de producție și întrebuințarea capitalului său organic în raport cu numărul lucrătorilor săi. (A se vedea și noțiunea: capital specific și importanța lui pentru caracterizarea structurii unei ramuri de producție § 70).

Pentru noi este incontestabil un fapt dovedit istoric și statistic ca exact: acesta este importanța relativ diferită a fiecăror ramuri de producție pentru formarea valorii producției nete naționale. A exprima în cifre acest fapt nu înseamnă însă, cum crede O u l è s, a reduce valoarea numai la muncă („ramener la valeur au travail seul") [54].

Dimpotrivă, *producția netă este rezultatul conlucrării tuturor factorilor de producție și tocmai fiindcă ceilalți factori de producție, cu excepția muncii, sînt atît de divers combinați între ei în diferitele ramuri de producție, tocmai de aceea rezultatul final este atît de inegal. Diferențele în productivitatea muncii se bazează deci pe deosebirile dintre condițiile de producție.* Noțiunea de productivitate a muncii nu neagă deci complexitatea procesului de producție; ea este, dimpotrivă, expresia cea mai bună și mai cuprinzătoare a acesteia. Critica noțiunii de productivitate a muncii atinge însă punctul său culminant în afirmația că a împărți producția netă la numărul corespunzător de muncitori înseamnă „a măsura cu unități variabile" [55]. O u l è s crede că noi am folosit o unitate variabilă, deoarece în diferitele întreprinderi din aceeași unitate de producție ar fi fost muncitori neegal instruiți care obțin rezultatele neegale și că nu se poate stabili dacă inegalitatea productivității muncii depinde de caracterul respectivei ramuri de producție sau de intensitățile diferite ale muncii omenești (p. 325). Am dori să caracterizăm această critică pur și simplu ca îngustă. Prin structura unei ramuri de producție este de înțeles tot ceea ce privește procesul organic de producție. Este, așadar, neverosimil ca în aceeași ramură de producție a unei țări diferitele întreprinderi să se deosebească atît de puternic în structura producției lor, încît existența lor simultană să fie total exclusă în condițiile liberei concurențe. De aceea și în diferitele întreprinderi ale unei ramuri de producție, raportul între lucrătorii calificați și cei necalificați, care este oarecum organic, prezintă tot așa de puțin mari diferențe ca și raportul dintre capitalul investit și numărul lucrătorilor (care — după cum vom arăta mai departe — influențează în cel mai înalt grad structura unei întreprinderi și a cărei importanță nu poate fi niciodată suficient relevată). De aceea, chiar și atunci cînd aceste deosebiri între diferitele întreprinderi din aceeași

[54] F. O u l è s, *op. cit.*, p. 322.
[55] F. O u l è s, *op. cit.*, p. 324–325.

ramură de producție ar fi mari, este totuși posibil să se stabilească anumite cifre medii, care sînt reprezentative pentru întreaga ramură de activitate a unei țări, deoarece se bazează pe natura organică a acestei ramuri de activitate.

O comparație între diferitele ramuri de producție dintr-o țară și o clasificare corespunzătoare a lor ar fi și atunci încă îndreptățită și fecundă. Nu este doar pentru prima dată că în știința economică se lucrează cu mărimi medii. Direcția căilor ferate din toate țările calculează, de pildă, o viteză medie a tuturor trenurilor din rețeaua lor, deși fiecare tren are propria lui viteză. Înseamnă oare că, atunci cînd se calculează viteza medie pentru întreaga rețea, se socotește cu unități variabile? Unitatea este fixă, numai ceea ce se măsoară cu această unitate este variabil.

De aceea media mărimilor care exprimă intensitatea în producția tuturor întreprinderilor din aceeași ramură de producție, trebuie nu numai să fie acceptată fără multă vorbă, ci și recunoscută ca o mărime tot atît de concretă și practic valoroasă ca și viteza medie a trenurilor dintr-o țară, care este comparabilă cu viteza medie a altor mijloace de transport.

§ 53. Alți critici ai noștri au încercat să impună următoarele [56]: Desigur, ar fi pe deplin posibil să se compare între ele, din punctul de vedere al prețului de cost, procesele de producție ale aceleiași mărfi în două țări diferite. Imposibil ar fi, dimpotrivă, să se compare între ele procesele de producție a două mărfuri diferite în aceeași țară referitor la productivitățile muncii respective. Productivitățile muncii ar fi mărimi „incomensurabile", adică nu ar exista nici o posibilitate de a „măsura" absoluta productivitate a muncii unei întreprinderi [57].

Această presupunere este lipsită de orice fel de temei. Definiția, ca și metoda de calcul a productivității muncii este totuși lucrul cel mai simplu din lume. *Productivitatea muncii este raportul aritmetic între producția netă a unei întreprinderi și numărul lucrătorilor care au realizat această producție.* Toate elementele producției nete sînt — după cum am dovedit-o ireproșabil — mărimi concrete și calculabile,

[56] A se vedea Achile Loria, în „Rivista Bancaria", Februarie și August 1930.

[57] Vezi A. Epicarno Corbino, în „Giornali degli economisti", ianuarie 1930.

atît pentru fiecare întreprindere în particular, cît și pentru fiecare ramură de producție în totalitatea ei, dacă pentru acestea există statistica corespunzătoare. În consecință, producția netă care revine pe fiecare muncitor, adică productivitatea muncii, este o mărime tot atît de concretă și de calculabilă.

§ 54. S-a arătat și că [58] formula noastră pentru productivitatea muncii nu ar fi altceva decît principiul hedonistic.

Deși critic intenționată, această observație ne este mai curînd o indicație caracteristică foarte bine venită, căci ea subliniază adevărata natură a formulei noastre care, în fond, nu este nimic altceva decît raportul matematic între un rezultat și unul din mijloacele esențiale pentru realizarea acestui rezultat. Noi am dat astfel o expresie tendinței hedonistice a obținerii unui *maximum de satisfacție cu un minimum de efort*, formulînd *raportul matematic între satisfacție (producția netă) și efort (munca omenească).*

Această formulă este — cum am mai observat deja — un standard, în sensul cel mai deplin al acestei noțiuni moderne. Ea dă o expresie științifică de importanță considerabilă unei tendințe ce caracterizează de secole activitatea economică a oamenilor și a popoarelor.

9. PRODUCTIVITATEA MUNCII AFERENTĂ UNEI MĂRFI

§ 55. Tot ceea ce am expus mai sus este valabil pentru modul de calcul al productivității muncii, care se referă la o fază oarecare a producției, adică la productivitatea unei întreprinderi sau a unei ramuri de producție.

Dar, înainte de a intra în stadiul de maturitate al consumului, o marfă este de obicei obiectul unei lungi serii de faze de producție, la care productivitatea fiecărei faze este diferită. Se poate dar calcula o medie ponderată a tuturor acestor diferite productivități ale muncii și se poate stabili în acest mod *productivitatea medie pe care o comportă întregul proces de producție al unei anumite mărfi într-o țară.*

Această productivitate a muncii este de fapt raportul aritmetic între *valoarea totală a mărfii* (dacă ea este creată

[58] A se vedea Carano Donvito în „Industria Lombarda" din 11 iulie și 10 septembrie 1932.

întreagă în interiorul țării, începînd cu materia primă care intră în compunerea ei) și *cuantumul total al muncii omenești* care a fost consumată în diferitele faze ale fabricării ei și în întreprinderile succesive care au colaborat la producția ei. (Pentru a pune la baza tuturor calculelor aceeași unitate de comparație, exprimăm cuantumul muncii în ani-muncă).

Fie P1, P2, P3, valorile create de trei întreprinderi diferite, reprezentînd trei faze ale producției care se succed una după alta *„vertical"*, pentru a obține în final producția completă a unei mărfi, cu o valoare finală P_t.

Avem dar: $P_t = P1 + P2 + P3$.

Fie A1, A2, A3 cantitățile de muncă (lucrători x ani) care au fost întrebuințate în cele trei faze și A_t cantitatea sumă.

Așadar, $A_t = A1 + A2 + A3$.

Fie p1, p2, p3, productivitatea muncii corespunzătoare fiecăreia din aceste faze.

Avem atunci:

$$p1 = \frac{P1}{A1}; \quad p2 = \frac{P2}{A2}; \quad p3 = \frac{P3}{A3}$$

Productivitatea p_t aferentă mărfii complete este:

$$p_t = \frac{P1 + P2 + P3}{A1 + A2 + A3}$$

sau

$$(I)\ p_t = \frac{p1A1 + p2A2 + p3A3}{A1 + A2 + A3}$$

$$(II)\ p_t = \frac{P_t}{A_t}$$

A doua formulă (II) reprezintă metoda de calcul care constă în a totaliza pe de o parte *valorile produse* și pe de altă parte *cantitatea totală de muncă întrebuințată* în cele trei faze ale producției și a stabili cîturile lor. Prima formulă (I) reprezintă metoda de calcul care consistă în a calcula media ponderată a productivităților parțiale ale muncii (ponderînd

fiecare din aceste productivități ale muncii cu cuantumul muncii care corespunde întreprinderii respective).

§ 56. Productivitatea muncii astfel calculată, caracterizînd o marfă *în întregul ei*, putem să o numim *productivitatea muncii aferentă acestei mărfi*.

În felul acesta, fiecare marfă poate fi caracterizată cu o cifră, care exprimă *productivitatea medie a muncii corespunzătoare confecționării complete* a acestei mărfi. Astfel încît se poate spune, de exemplu: această marfă a fost produsă cu o productivitate medie a muncii de 3.000 franci/aur pe muncitor într-un an.

În felul acesta se pot clasifica în succesiunea corespunzătoare productivităților muncii acestora nu numai ramurile de producție, dar chiar și mărfurile însele, care constituie obiectul activității mai multor ramuri de producție.

§ 57. Această *productivitate a muncii aferentă* fiecărei mărfi poate fi numită sau productivitatea aferentă PI sau productivitatea aferentă PE, după cum e cazul, dacă productivitatea muncii aferentă mărfii va fi calculată pe baza prețului său interior, ori al prețului său exterior.

Dacă P_t este valoarea mărfii pe baza prețului său interior, pe care o notăm v, și dacă V este prețul său exterior, atunci $P_t \frac{V}{v}$ este valoarea mărfii pe baza prețului exterior. Valoarea exterioară este deci valoarea interioară înmulțită cu raportul dintre prețuri. Însă, în acest caz, dacă p_t este productivitatea muncii aferentă unei mărfi care a fost calculată pe baza prețului său interior (productivitatea muncii aferentă PI), atunci în același fel $\frac{V}{v} p_t$ (care s-ar putea nota cu p_t') este productivitatea aferentă a aceleiași mărfi calculată pe baza prețului său exterior (productivitatea muncii aferentă PE). *Productivitatea exterioară este dar productivitatea „interioară" înmulțită cu raportul între prețuri.*

Avem deci: $p_t' = p_t \frac{V}{v}$

Din aceasta se obține următoarea regulă, a cărei importanță va deveni în curînd clară: Pentru a obține din productivitatea muncii PI aferentă unei mărfi productivitatea muncii PE aferentă aceleiași mărfi este suficient să se multiplice cea dintîi cu raportul dintre cele două prețuri (prețul extern și prețul interior).

Dacă avem deci un inventar conținînd mai multe mărfuri și productivitățile muncii aferente lor PI, este suficient să înmulțim fiecare din aceste productivități cu coeficientul de transformare, care este raportul între prețuri, pentru a obține mărimile productivităților muncii aferente PE ce revin acestor mărfuri.

O observație extrem de importantă din punct de vedere teoretic trebuie inclusă aici și anume că: productivitatea PE a unei mărfi conține simultan implicit și superioritatea, respectiv inferioritatea ei față de străinătate, căci ea rezultă din înmulțirea productivității PI cu raportul dintre prețuri. Căci *raportul dintre prețuri nu este nimic altceva decît expresia superiorității (sau inferiorității) producției naționale de mărfuri raportată la producția din străinătate.*

Cu alte cuvinte se poate spune: Productivitatea muncii PI este o noțiune simplă; productivitatea muncii PE, dimpotrivă, este o noțiune complexă, care conține esențial două părți și anume productivitatea locală a muncii și superioritatea sau inferioritatea față de străinătate (vezi și notița de la § 145).

10. PRODUCTIVITATEA FIZICĂ A MUNCII ȘI CALITATEA ECONOMICĂ A MUNCII

§ 58. Este deosebit de interesant să se analizeze relația care există între productivitatea muncii, așa cum am definit o, și productivitatea fizică a muncii.

Productivitatea muncii, potrivit definiției noastre, este o productivitate economică, adică o productivitate exprimată în valori. Ea reprezintă valoarea producției nete medii, produsă de un muncitor într-un an de muncă, într-o anume întreprindere sau într-o anume ramură de producție.

Productivitatea fizică a muncii este *cantitatea medie a unităților fizice* (adică, atîția metri de postav, atîtea kilograme de fier, sau atîtea și atîtea vagoane de ciment) care au fost produse de un lucrător într-un an de muncă, într-o anumită întreprindere.

Raportul între aceste două noțiuni este prin urmare ușor de stabilit. Dacă pentru fiecare unitate fizică produsă s-ar putea stabili exact valoarea producției nete corespunzătoare, care a fost creată de această întreprindere (valoarea adăugată de către întreprindere), înmulțind această valoare

prin productivitatea fizică, adică prin numărul de unități fizice produse de un lucrător într-un an, s-ar obține productivitatea economică a muncii.

Cu alte cuvinte: *productivitatea economică a muncii unei întreprinderi se obține prin înmulțirea productivității fizice* (a muncii) *cu acea valoare care i-a fost adăugată de fiecare unitate fizică în această întreprindere.* Dar, deoarece această din urmă valoare constituie o funcție a prețului produsului, rezultă că, în cazul creșterii prețului unei mărfi, productivitatea economică a muncii tuturor fazelor de fabricație are șansa să crească de asemenea (a se vedea § 49).

Cu cît sînt mai mari prețurile unei mărfi, cu atît este mai mare și productivitatea muncii aferentă acestei mărfi, ca și productivitățile muncii corespunzătoare diferitelor faze ale fabricației sale.

Într-o formă simplificată, se poate spune prin urmare că *productivitatea economică a muncii aferente unei mărfi este egală cu productivitatea muncii fizice înmulțită cu prețul ei.*

Dacă se notează cu p_t productivitatea economică a muncii aferentă unei mărfi, iar productivitatea fizică cu π și prețul cu v, avem totdeauna:

$$p_t = \pi \cdot v$$

Dacă se are în vedere definiția productivității muncii aferente unei mărfi (vezi § 54 și 55) se poate afirma: productivitatea muncii aferentă unei mărfi este egală cu productivitatea fizică a muncii (cantitatea realizată de un lucrător într-un an) înmulțită cu prețul fiecărei unități fizice [59].

§ 59. Definiția productivității muncii este reprezentată prin următoarea formulă aritmetică:

$$p_t = \frac{P}{A}$$

Din această formulă rezultă:

$$P = p_t \cdot A$$

adică: *producția netă este egală cu productivitatea muncii înmulțită cu cantitatea de muncă.*

[59] După cum am stabilit în § 32, se poate lua ca bază fie prețul interior, fie prețul exterior (eventual mondial). De cîte ori, în cursul acestei lucrări, nu vom face o mențiune specială, va fi vorba totdeauna de productivitatea muncii calculată pe baza prețurilor exterioare (sau prețuri mondiale).

Dacă, în loc de a considera producția netă realizată într-o *singură* întreprindere, reprezentînd o singură fază de producție, se consideră producția netă a tuturor fazelor de producție, adică valoarea totală a unei mărfi P_t (vezi mai sus nota de la § 56), avem:

$$P_t = p_t \cdot A_t$$

adică: *valoarea mărfii este egală cu productivitatea muncii aferente ei, înmulțită cu cantitatea totală de muncă.*

Fiecare marfă este prin urmare o funcție a doi factori: a cantității de muncă și a ceea ce s-ar putea numi: calitatea muncii care a fost întrebuințată pentru producerea ei[60].

Munca include aici toate manipulările și toate fazele producției acestei mărfi, începînd cu materiile prime, care constituie baza fabricării sale.

În ce sens trebuie înțeleasă noțiunea de calitate?

Este vorba pur și simplu de calitatea muncii omenești, în sensul intensității și a îndemînării? Nu. Este vorba de o calitate care se autodefinește prin noțiunea de productivitate a muncii.

Într-adevăr, după cum s-a explicat deja pe larg, productivitatea muncii reprezintă o *sinteză* a procesului de producție. Ea include toate condițiile producției, care concură să asigure o intensitate dată producției valorilor. (S-ar putea, eventual, spune mai potrivit: a unui aflux dat al valorilor).

Productivitatea muncii depinde nu numai de calitatea muncii individuale ci, mai ales, de ajutorul pe care lucrătorul îl va găsi în instalațiile și energia mecanică a întreprinderii sale. Forța lui fizică și îndemînarea lui vor fi multiplicate prin aceste instalații și forțe mecanice.

---

[60] Legînd formula:

$P_t = p_t \cdot A_t$ cu formula de la § 58.

$p_t = \pi \cdot v$ ajungem la formula:

$P_t = \pi \cdot v \cdot A_t$

și se poate afirma atunci că valoarea fiecărei mărfi este egală cu produsul a trei factori:

a) *productivitatea fizică a muncii* π (cantitatea de marfă produsă într-un an de muncă);

b) *prețul* v al fiecărei unități fizice;

c) *cantitatea de muncă* A_t.

De aceea, *o mare productivitate a muncii nu este inevitabil sinonimă cu o mare intensitate fizică a muncii omenești și cu o încordare excesivă a muncitorului*[61]; ea este, mai bine zis, sinonimă cu o aparatură tehnică puternic dezvoltată, care face din muncitor un „stăpînitor al mașinii".

În partea acestei lucrări consacrate analizei structurale a noțiunii de productivitate a muncii (vezi § 70) vom explica într-un mod intuitiv contribuția cantitativă a aparatului de producție la realizarea productivității muncii.

Dar, considerațiile expuse pînă acum sînt îndestulătoare pentru a defini noțiunea de productivitate a muncii, al cărei adevărat caracter constă în intensitatea economică a activității totalității forțelor productive, *nu însă numai în intensitatea fizică a muncii omenești.*

§ 60. După elucidarea acestor noțiuni esențiale fie-ne permis să arătăm că cele mai mari erori ale științei economice își au explicația în nesocotirea importanței economice a calității muncii. Este drept că se vorbește mult de munca „calificată" (sau după termenul englezesc aproape internațional inteligibil „skilled") și de munca „necalificată" („unskilled").

Dar, în afară de rare excepții[62], cînd se discută problemele schimbului și mai ales ale schimbului internațional, nu se ține socoteală de *rolul hotărîtor al calității muncii.*

Acum însă introducerea noțiunii de calitate, sau mai bine zis a noțiunii de productivitate a muncii (așa cum am definit-o și examinat-o), ne îngăduie să punem în lumină justă fenomenul producției și al schimbului. Pa baza acestei noțiuni se pot dovedi bine, fără să fie necesară o expunere specială, erorile anumitor concluzii ale teoriei schimbului internațional, care pînă acum au rămas necombătute.

§ 61. Toată viața economică și întregul tablou al activității productive se bazează în mod fundamental pe ideea muncii.

Munca este pentru valorile economice ceea ce este apa pentru organismele vii; ea se încorporează în substanța valorii,

---

[61] A se vedea Achile L o r i a, în „Industria Lombarda" din 1 octombrie 1932.

[62] John H e c h t, *La vraie richesse des nations* Giard, (Paris, 1925) accentuează, este adevărat, deosebirea existentă între aceste două cantități ale muncii, însă nu arată destul de clar că aici nu este vorba de o deosebire bazată pe îndemînarea muncitorului ca atare, ci mai curînd de o deosebire a mediului muncii tehnice și a caracterului mașinilor deservite de el (deci, de o deosebire funcțională).

întocmai cum apa se încorporează în organismul viu. Ea este factorul cel mai important al echilibrului economic, întocmai cum apa este factorul principal al echilibrului biologic.

De aceea, munca și folosirea ei rațională domină toate problemele economiei; ea caracterizează tendința esențială a oricărei organizații economice [63].

Ni s-a imputat totuși că idealul productivității maxime pe care-l glorificăm, intră în contrazicere cu oportunitatea economică a unei epoci de șomaj generalizat, ca aceea pe care o trăim *. S-a mers chiar și mai departe, susținîndu-se că: criteriul $\frac{P}{A}$, după care o industrie este superioară cînd produce o valoare netă P cu un minimum de muncitori A, ar trebui să fie înlocuit printr-un criteriu invers: PA, după care o industrie este superioară atunci cînd produce o valoare P cu maximum de muncitori.

Dacă, impresionați de împrejurările particulare ale șomajului industrial, am răsturna atît de fundamental noțiunile științei economice și exigențele bunului simț, încît am ajunge să dăm preferință acelor industrii care risipesc munca omenească, atunci nu ne rămîne altceva decît să ne identificăm cu mentalitatea barcagiilor de pe Weser, care au distrus cel dintîi vas cu aburi al lui F u l t o n, fiindcă acesta le evoca spectrul șomajului!

Dar, *nu trebuie să uităm niciodată că sensul incontestabil al evoluției societății umane constă în gospodărirea progresivă a muncii omenești și în sporirea randamentului ei.*

Dacă, la un moment dat al istoriei, societatea umană este astfel constituită încît nu permite să se folosească progresul științific în direcția celei mai bune gospodăriri a muncii omenești, nu trebuie totuși să se renunțe la cuceririle științei ci, desigur, la această formă de societate!

11. DIFERENȚELE ÎN PRODUCTIVITATEA MUNCII

§ 62. Un fapt esențial și cu urmări grave, care se prezintă observației și prelucrării logice a economistului, este existența unor mari diferențe în productivitatea muncii, între diferitele ramuri de producție ale unei țări.

Ne propunem acum să examinăm aceste diferențe și anume mai întîi în lumina statisticii [64] și apoi în lumina teoriei economice.

[63] Concepția noastră, bazată pe cea mai bună întrebuințare a muncii, nu este dar o concepție mercantilistă. Nu aurul este socotit de noi bunul esențial pe care un stat trebuie să-l cîștige și să-l păstreze, ci mai curînd, munca este acea mare bogăție, care trebuie să fie utilizată și îndrumată astfel, încît să se obțină de la fiecare un maximum de rezultate economice.

* Volumul a apărut în anul 1937, (n.t.).

12. DIFERENȚELE DE PRODUCTIVITATE DUPĂ STATISTICĂ

§ 63. Este surprinzător cît de mari diferențe există în productivitatea muncii omenești [65], după felul activității pe care o desfășoară și după alcătuirea aparatului tehnic pe care ea se sprijină (vezi Tabelele A, B, C, D, în care toate productivitățile muncii sînt exprimate în dolari avînd puterea de cumpărare din 1914) [66].

Statistica americană care, pur și simplu, trebuie caracterizată ca o performanță excepțională a științei moderne, calculează producția netă a fiecărei ramuri de producție în dolari. Ea numește această producție netă „valoare adăugată prin activitatea industrială („value added by the manufactures"), o definiție care, de altfel, este pe deplin nimerită. Totuși, din această producție netă trebuie, între altele, să fie scăzută uzura instalațiilor.

De fapt, construcția unei fabrici cu toate instalațiile și mașinile ei este o activitate industrială care se deosebește de aceea a fabricației curente; această activitate precis conturată nu are nimic comun cu producția curentă a fabricii, de aceea valoarea fabricii și a instalațiilor ei trebuie scăzută

[64] În legătura cu constatările noastre, pe care le-am adoptat ca bază pentru calculul productivităților muncii (vezi § 33 și notele în subsol § 58 și 59) trebuie să observăm că, fără excepție, statisticile producției stabilesc valoarea producției pe baza prețurilor interne ale fiecărei țări. Productivitățile muncii, pe care le calculăm în acest capitol pe baza rezultatelor statistice, sînt deci stabilite numai pe baza prețurilor interne. Urmează de aici că, dacă într-o țară industria a fost protejată iar agricultura nu, productivitatea muncii în industrie — în măsura în care corespunde statisticii — apare oarecum exagerată prin raport cu productivitatea agriculturii. Dar această deformare este neînsemnată în raport cu marea diferență între productivitatea industriei și a agriculturii.

[65] Este surprinzător cît de clar exprimă Adam M ü l l e r această idee: „Orice muncă reală este productivă. Dar oare orice muncă reală este egal de productivă? Desigur că nu. Există nenumărate grade de productivitate".

[66] Bineînțeles că în toate aceste tabele este vorba de productivități ale muncii calculate pe baza prețurilor interioare (productivități *PI*).

din valoarea producției brute realizate pe toată durata funcționării sale, la fel ca și valoarea materiilor prime și a combustibilului întrebuințat în fabricație (vezi mai ales § 73 pct. 3). Se înțelege, într-adevăr, de la sine, că tot ceea ce se consideră ca o valoare preexistentă pentru obținerea acestei producții deci și valoarea fabricii însăși, trebuie să fie scăzut din valoarea brută a producției.

Totuși, statisticile care stabilesc producția netă (valoarea adăugată de industrie) nu țin seama de uzură, adică de fracțiunea anuală din valoarea fabricii care trebuie scăzută din valoarea brută a producției anuale.

Ne propunem, în cele ce urmează, să examinăm ce influență a exercitat această eroare:

a) asupra valorii absolute a producției nete;

b) asupra clasificării diferitelor industrii, după gradul lor de productivitate a muncii.

Pentru o fabrică amortismentul corespunzător uzurii fizice reale nu depășește în general 5% pentru clădiri și cel mult 12% pentru diferitele instalații, deci în total cel mult 7—8%. Dacă admitem că întregul capital investit înregistrat în statistică ar trebui să fie amortizat (ceea ce nu este cazul, avînd în vedere că în capitalul investit intră și terenurile etc., care nu au nevoie să fie înlocuite) rezultă că din producția netă indicată de statistica americană trebuie să scădem drept contravaloare a uzurii fizice cel mult 7% din valoarea capitalului pentru a ajunge la producția netă reală.

Ce semnificație are această corectură?

Să punem acum producția netă în raport cu capitalul În anul 1849 producția netă a Americii se cifra la 0,86 din valoarea capitalului investit, deci 0,86 C. Dacă din această producție scădem uzura, care reprezintă maximum: 0,07 C rămîne 0,79 C. Eroarea care a rezultat cu privire la producția netă, prin faptul că s-a omis să se scadă amortizarea capitalului, revine la aproximativ $0{,}07:0{,}79 = 8{,}5\%$. Eroarea nu este mare, deși cu 7% am evaluat mult prea sus amortizarea capitalului.

În schimb, eroarea se face mai puternic palpabilă, cînd producția netă este mai mică în raport cu capitalul. Astfel, de exemplu, în 1914, în America, producția netă reprezenta 0,43 C.

Dacă din această producție se scade cota de amortizare de 0,07 C rămîne 0,36 C. Eroarea care a rezultat cu privire

la producția netă, dacă s-a omis să se scadă amortizarea capitalului, este atunci de aproximativ: $0{,}07:0{,}36 = 19\%$.

De altfel, important este faptul că această eroare nu are nici o influență asupra clasificării diferitelor industrii după mărimea productivității muncii.

De fapt, orice corectură care nu depășește 7% sau chiar 10% cu greu poate să exercite realmente o influență importantă asupra acestei clasificări.

Reluînd exemplul de mai sus, dacă într-o anumită ramură de industrială producția netă reprezintă 0,86 C și dacă într-o altă ramură ea reprezintă 0,43 C, atunci respectivele productivități ale muncii sînt:

$$\frac{0{,}86\ C}{A} \quad \text{și} \quad \frac{0{,}43\ C'}{A'}$$

În cazul concret al statisticii americane aceste două productivități se cifrează la 485 dolari și 1 400 de dolari. Dacă se compară aceste două productivități se ajunge la stabilirea următoarei relații:

$$\frac{0{,}86\ CA'}{0{,}43\ C'A} = 2\ \frac{CA'}{C'A}$$

Dacă acum în loc de a lua cifrele producției nete așa cum ele se găsesc în statistică, le corectăm prin scăderea amortizării capitalului, atunci productivitățile respective ale celor două ramuri de industrie, revin la:

$$Q = \frac{0{,}79\ C}{A} \quad \text{și} \quad Q' = \frac{0{,}36\ C'}{A'}$$

sau în cifre concrete 445 de dolari și 1 170 de dolari.

Comparînd cele două productivități găsim între ele următoarea relație:

$$\frac{Q'}{Q} = \frac{0{,}79}{0{,}36} \cdot \frac{CA'}{C'A} = 2{,}20\ \frac{CA'}{C'A}$$

deci un raport mai mare cu 10% decît cel anterior.

Concluzia care rezultă de aici este așadar: prin corectarea noastră, care ne aduce mai aproape de realitate, nu se modifică esențial raportul productivităților muncii, așa

cum acesta reiese din statistică. Aceasta este valabil chiar și pentru cazul extrem citat în exemplul nostru.

De altfel, rezultatul corectării est o diminuare a diferenței dintre productivități atunci cînd $\frac{Q'}{Q} < 1$ (ca în cazul nostru concret) și o creștere a acestei diferențe atunci cînd $\frac{Q}{Q'} > 1$.

Rămîne să mai spunem un cuvînt asupra corectării ce trebuie adusă cifrelor care exprimă productivitatea agriculturii.

Noi nu știm dacă statistica americană scade din produsul brut al agriculturii, pentru a stabili produsul net, valoarea corespunzătoare uzurii anuale a mașinilor agricole. Dacă nu o face, să încercăm să o facem noi în cele ce urmează. Valoarea mașinilor agricole în Statele Unite era (în 1912) de 1 368 milioane de dolari. Valoarea producției nete a agriculturii era (în 1910) de 1 265 milioane de dolari. Dacă uzura totală a mașinilor agricole are loc în 10 ani, atunci ar trebui să scădem cca. 130 milioane de dolari din producția netă, ceea ce echivalează unei corecturi de-abia de 10% adusă valorii acesteia.

Tabelul A

STATELE UNITE ALE AMERICII

Productivitatea muncii în industria americană în anul 1914

Productivitatea muncii pe grupe de industrii

Industria	chimică	3.430 dolari
„	alimentară	2.000 „
„	hîrtiei și artelor grafice	1.940 „
„	navală și a vehiculelor cu sau fără motor	1.590 „
„	metalelor și a produselor din metal (afară de fier și oțel)	1.520 „
„	mașinilor de tot felul (în afară de vehicule și nave cu aburi)	1.485 „
„	produselor de fier și oțel (în afară de mașini)	1.310 „

Tabelul A (continuare)

„	pielăriei	1.140 „
„	lemnului și a produselor din lemn	985 „
„	textilă	950 „
„	materialelor rulante pentru căi ferate	800 „

Productivitatea muncii unor subgrupe ale industriei *

Cîteva exemple:

Esențe aromatice	8.300 dolari
Părți integrante ale instrumentelor muzicale	7.110 „
Cerneală tipografică	5.040 „
Produse farmaceutice	5.000 „
Aparate fotografice și material fotografic	3.200 „
Rafinării de petrol	2.800 „
Industria zahărului	2.650 „
Industria fierului și oțelului brut	1.810 „
Industria cimentului	1.780 „
Industria sticlei	1.030 „
Industria încălțămintei	1.000 „
Țesături de bumbac	645 „

Tabelul B

ROMÂNIA

Productivitatea muncii pe grupe industriale caracteristice în anul 1926 (în dolari, cu puterea de cumpărare din 1914)

Industria	alimentară	525 dolari
„	produselor chimice	422 „
„	pielăriei	375 „
„	textilă	326 „
„	sticlei	315 „
„	hîrtiei și imprimeriei	296 „
„	metalurgică	290 „
„	electro-tehnică	287 „
„	ceramică	259 „
„	lemnului	188 „
„	materialelor de construcții	186 „

* Cifrele indică productivitatea pe lucrător.

Productivitatea muncii pe unele grupe caracteristice ale industriei

Cîteva exemple:

Explozibile și acid azotic	1.970 dolari
Sodă și acid carbonic	940 „
Uleiuri vegetale	923 „
Ciment	762 „
Lichioruri și coniac	725 „
Bere	712 „
Turnătorii	664 „
Parfumuri	575 „
Zahăr	460 „
Tăbăcărie	440 „
Hîrtie	387 „
Țesătorie	314 „
Țesături din lînă	314 „
Produse din sticlă	302 „

OLANDA

Tabelul C

Productivitatea muncii pe cîteva grupe caracteristice ale industriei*

(în dolari, cu puterea de cumpărare din 1914)

Parfumuri sintetice (1919)	1.120 dolari
Morărit (1923)	1.090 „
Prelucrare pietre prețioase (1919)	1.050 „
Săpun (1919)	935 „
Becuri electrice (1919)	860 „
Bere (1919)	815 „
Culori și lacuri (1919)	816 „
Margarină (1919)	730 „
Cacao și ciocolată (1919)	700 „
Hîrtie (1922)	685 „
Produse farmaceutice (1919)	670 „
Fabricate din lînă (1923)	560 „
Mașini și aparate electrice (1923)	555 „
Laminate și turnătorie (1920)	480 „
Încălțăminte (1919)	350 „
Mobilă (1919)	348 „
Vehicule și caroserie (1919)	326 „

* Cifrele indică productivitatea pe lucrător.

Tabelul D

BULGARIA

Productivitatea muncii pe cîteva grupe de industrii în anul 1921

(în dolari, cu puterea de cumpărare din 1914)

Industria alimentară	560 dolari
Energie electrică	560 „
Arte grafice	445 „
Chimică	308 „
Pielărie	285 „
Textilă	242 „
Mine și cariere	188 „
Lemn	174 „
Ceramică	126 „
Tutun	121 „
Hîrtie	116 „
Produse metalice	89 „

Productivitatea muncii unor grupe caracteristice ale industriei în anul 1921

Cîteva exemple:

Distilerii de alcool	1 170 dolari
Fabrici de bere	1 120 „
Lacuri și vopsele	1 110 „
Morărit și decorticarea orezului	670 „
Materii explozibile și chibrituri	455 „
Imprimerii	420 „
Zahăr	370 „
Ciment și articole din ciment	330 „
Săpunuri și parfumuri	300 „
Țesătorii și torcătorii de lînă	300 „
Carton și hîrtie	290 „
Țesături din bumbac	210 „
Distilerii (esență de trandafiri)	164 „
Mobile	135 „
Tricotaje	122 „

§ 64. În Germania există puține industrii care să dispună de o statistică atît de completă cum este, de exemplu, aceea a autovehiculelor și a industriei anvelopelor [67].

În anul 1934 valoarea totală a producției acesteia (inclusiv reparațiile) se cifra la 807 366 mii de mărci. Valoarea totală a materiilor prime și a semifabricatelor, ca și a produselor furnizate de alte industrii (inclusiv lucrările ajutătoare facturate de alte industrii) se ridica la 386 377 mii de mărci, iar anvelopele 26 974 mii de mărci, adică în total 413 351 mii de mărci, sau aproximativ 52% din valoarea producției brute. Producția netă în sumă de 394 015 mii de mărci (adică 48%), repartizată la 80 858 forțe productive, revine la 4 900 de mărci pe lucrător și pe an.

Salariile se cifrează la 172 911 mii de mărci și în medie reprezentau 2 150 de mărci pe lucrător și pe an.

Este de remarcat că, întocmai ca în America, producția netă depășește mai mult decît de două ori suma salariilor, astfel încît ceea ce lucrătorul produce pentru țara lui este mult mai mult decît ceea ce consumă.

Nu numai cuantumul orelor de muncă variază de la o ramură de producție la alta, în comparație cu valorile create, ci și calitatea individuală a muncii fiecărui lucrător prezintă importante fluctuații, după cum lucrătorii sînt sau nu calificați. Ceea ce motivează marea diferență în productivitatea muncii între diferitele feluri ale producției este organizarea conlucrării forțelor materiale (de natură fizică sau chimică), fie în agricultură sau fie în industrie [68].

§ 65. Fără a examina deocamdată aici ce factori provoacă variații atît de mari în productivitatea valorilor naționale, să ne limităm la afirmația că, *din punctul de vedere al productivității muncii, economia unei țări prezintă un caracter foarte eterogen*. Totalitatea producției naționale se împarte într-un nesfîrșit număr de activități cu productivități ale muncii foarte variabile. Economia națională constă dintr-un număr de categorii de muncitori foarte diferite, a căror productivitate a muncii diferă foarte intens una față de alta.

[67] Vezi „Statistisches Jahrbuch 1936", p. 161.

[68] Paul A r n d t, *Der Schutz der nationalen Arbeit*, Jena, Fischer, 1925, p. 33: „Productivitatea muncii naționale depinde de foarte mulți factori, unii din ei în aparență foarte depărtați. Acelui care, comparînd diferitele economii naționale, ia în considerare numai posibilitățile de producție oferite de natură, îi vor rămîne neînțelese multe aspecte ale economiei mondiale".

Fiecare muncitor al țării poate fi cuprins în una din aceste categorii, după măsura productivității muncii lui.

Se efectuează clasificări ale populației după starea materială sau după mărimea venitului fiecărui cetățean. Au fost întocmite, astfel, diagrame interesante, care reprezintă repartiția averii personale a cetățenilor după mărimea sau repartiția venitului lor și astfel s-a redat participarea tuturor cetățenilor la consumul venitului național.

Ar fi totuși mult mai interesant să se reprezinte, în același mod, participarea tuturor categoriilor de cetățeni ai unei țări la crearea venitului național.

Pentru cel care voiește să ajungă la înțelegerea realei structuri economice a unei țări, *tabelul distribuției venitului național trebuie să-și găsească o completare necesară într-un tabel care să materializeze contribuția fiecărei categorii de muncă la crearea venitului național.*

Un astfel de tabel formează un fel de piramidă (vezi diagrama din pagina 120). Baza acesteia este constituită din marea masă a muncitorilor agricoli a căror productivitate este foarte mică. Această bază, foarte largă, nu poate fi nici măcar reprezentată în diagramă, în care de aceea figurează numai industria.

Cu cît ne urcăm pe scara productivității muncii, către productivități din ce în ce mai mari, cu atît numărul acelora care le obțin este mai mic. În vîrful piramidei, la locul productivității celei mai mari a muncii, se află un foarte mic număr de muncitori. Și totuși, în ciuda acestor contraste, care își găsesc expresia în această tabelă, ea nu se apropie nici măcar pe departe de anvergura cu mult mai mare ce ar avea-o acea altă piramidă a distribuției, care să indice deosebirile dintre beneficiarii marilor venituri și cei aproape lipsiți de venituri.

§ 66. Trebuie să mai remarcăm că în diagrama productivității muncii am ignorat productivitățile individuale și nu am luat în considerare decît numai productivitățile *medii* ale muncii corespunzătoare fiecărei ramuri de producție.

Noi am presupus, de asemenea, că toate forțele productive ale aceleiași ramuri de producție au o productivitate a muncii egală și, prin urmare, am împărțit întreaga producție

...netă a fiecărei ramuri de industrie prin numărul tuturor ...forțelor sale productive (directori, ingineri, muncitori). Ar ...fi fost, de altfel, imposibil să separăm partea din producție

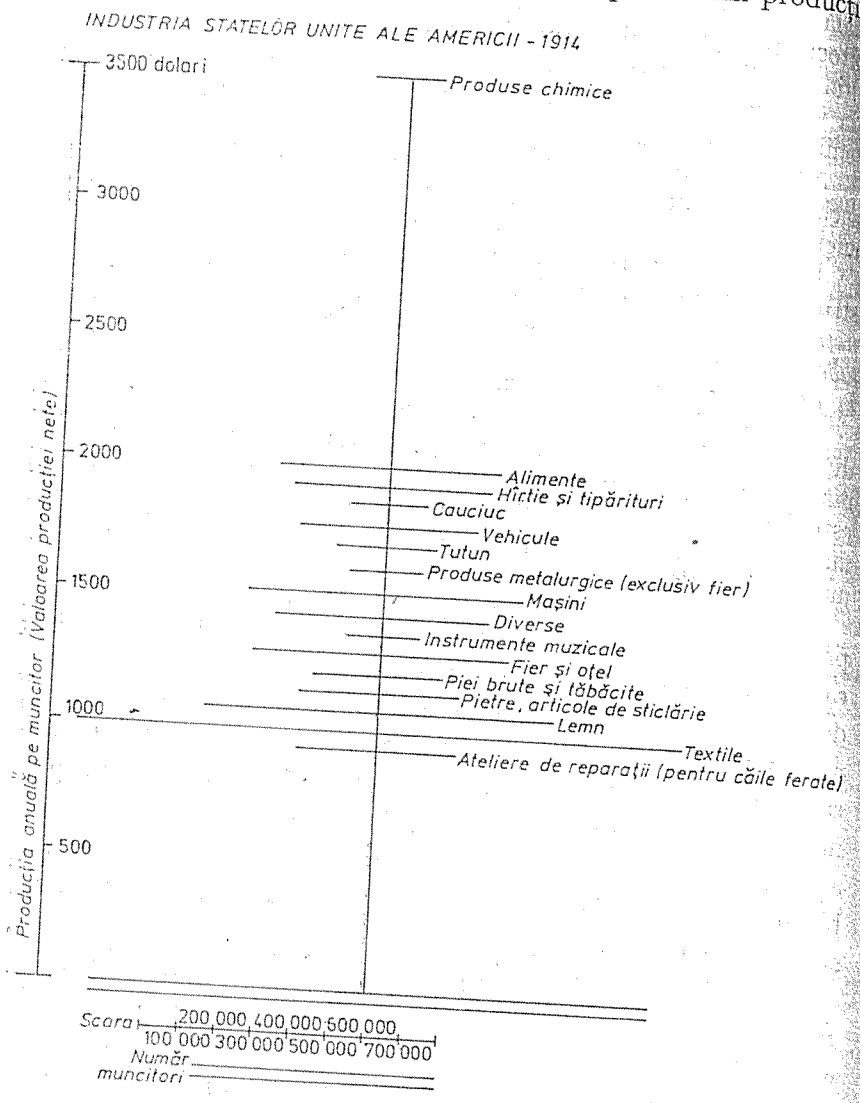


Diagrama 1

...netă care revine conducerii (directori, ingineri) de aceea care ...se datorează muncitorilor manuali. Este imposibil să se separe ...una față de alta și să se evalueze numeric participația indivi-

...dual a diferitelor forțe care cooperează într-o oarecare ramură de producție [69].

Din acest motiv în diagrama productivității nu vor fi reținute realizările individuale, ci numai categoriile de forțe productive care se ordonează după ramurile de producție. Această diagramă nu poate ține seama nici de excepționala productivitate a muncii unui geniu, ca E d i s o n, care ar aduce, prin extrem de profitabile invenții, un avantaj tuturor industriilor țării sale.

§ 67. Dacă comparăm acum diferitele țări din punctul de vedere al structurii venitului lor, pe care am reprezentat-o în așa-numita diagramă a productivității muncii omenești, ajungem atunci la constatarea că piramida pentru statele industriale se deosebește foarte substanțial de aceea pentru statele agrare.

În timp ce în țările agricole majoritatea populației lucrează cu o redusă productivitate a muncii iar o mică (din ce în ce mai mică) minoritate de muncitori activează cu productivitate relativ mai mare, în țările industriale o mică parte a populației lucrează cu o productivitate scăzută în agricultură și, dimpotrivă, marea masă a poporului lucrează cu o mare productivitate a muncii. *Această diversitate structurală își găsește expresia sintetică în media productivității muncii* (care corespunde totalității populației muncitoare a țării), *iar aceasta depășește în țările industriale foarte substanial media productivității muncii din țările agrare.*

[69] S-ar putea lua în considerare un sistem statistic în care distribuirea produsului net să se facă în raport cu răsplata ce-i revine fiecărui factor de producție, cu condiția ca contribuția fiecărui factor în producție să fie proporțională cu remunerația lui. Este inutil să spunem că o asemenea ipoteză nu ar fi nici exactă și nici practică. Ea nu este exactă, căci nu este niciodată posibil să se evalueze ceea ce de fapt un membru al conducerii unei întreprinderi aduce drept aport individual și spirit organizator activității întreprinderii pentru creșterea producției nete. Nu ar fi nici practică, pentru că statistica industrială nu cuprinde indicații suficiente asupra sumei salariilor și veniturilor pe care conducătorii capitaliști sau necapitaliști le primesc de la întreprinderea lor. De altfel, aceste detalii ar fi pentru noi fără importanță. Ceea ce ne interesează este numai caracteristica și clasificarea ramurilor de producție și nu determinarea valorii prestațiilor individuale în aceste ramuri. Pentru următoarele noastre expuneri importantă este numai media productivității muncii unui factor în fiecare ramură de producție.

Această interpretare a structurii diferitelor țări, clară și complet corespunzătoare realității, ușurează considerabil înțelegerea pentru teoria noastră (a se vedea și § 150).

§ 68. Această medie națională a productivității capătă o mare importanță pentru viața economică și socială a unui popor.

Într-adevăr, dacă comparăm două țări, care prezintă o deosebire vizibilă între mediile productivității muncii lor, ca de exemplu Franța și România, prima țară avînd o productivitate medie de 4 ori mai mare decît cea de a doua, atunci aceste productivități naționale medii ale muncii pot fi considerate ca *unități naturale de valoare* pentru fiecare din aceste țări.

S-ar putea spune atunci că valoarea bunurilor se exprimă în fiecare țară dublu; întîi, valoarea bunurilor raportată la aur: *valoarea-aur*. Această valoare-aur este un fel de valoare de poziție a bunului, deoarece ea stabilește numai valoarea lui relativă față de aur (și ca urmare față de celelalte mărfuri produse în aceeași țară) într-un anumit moment și într-un anume loc.

Dar mai există și o altă valoare, care nu indică numai poziția diferitelor bunuri față de aur, ci care este o valoare socială și națională și care din punctul de vedere al caracterizării economice a unei colectivități este de cea mai mare importanță; aceasta este valoarea care caracterizează dificultatea procurării sau a făuririi bunurilor, o dificultate care se comportă invers față de media productivității muncii naționale.

Acesta este motivul pentru care putem denumi productivitatea medie anuală a muncii omenești o *„adevărată unitate națională de valoare"* sau *„unitate naturală de valoare"*. *Ea este unitatea de măsură care*, într-un anumit cerc social, *dă posibilitatea de a evalua toate bunurile prin comparație cu eforturile reale pe care colectivitatea trebuie să le facă pentru a le procura.* Ea ne dă astfel *sensul social și sensul național al valorii.*

[70] Trebuie să citățm aici un articol remarcabil apărut în „Mechanichal Engineering" din New York — martie 1929, sub semnăturile Alford și Hannum. Autorii clasifică toate industriile americane după valoarea brută și valoarea netă a producției lor, raportată la unitatea de muncă. Această unitate, comună tuturor industriilor, este mia de oameni-oră sau „kilo man-hour", adică munca efectuată de către 1 000 oameni într-o oră. Autorii prezintă toate elementele producției: productivitate, capital investit, forță motrice, cost de producție, salarii, profit etc., raportîndu-le la unitatea „kilo man-hour".

Cu toate că voim să evităm aici orice considerație care depășește economicul, este totuși interesant să remarcăm că această concepție are și un sens adînc de morală socială. Într-adevăr, dacă oamenii unei colectivități naționale s-ar gîndi să considere valorile pornind întotdeauna de la această unitate naturală, care este egală cu media națională a productivității muncii, atunci ei s-ar feri să facă mari greșeli de apreciere, și ar permite colectivității să trăiască mai bine decît par să-i îngăduie propriile sale forțe.

Este bine să se amintească — și tocmai în aceasta constă valoroasa componentă social-morală a acestei concepții — că omul trebuie să se încadreze în circumstanțele real-sociale ale țării sale; că nimeni nu are putere afară de colectivitate și nimeni nu posedă alte drepturi decît acelea care izvorăsc din sacrificiul pentru colectivitate și din schimbul reciproc de servicii; că nimeni nu trebuie să abuzeze de sărăcia unei colectivități, care se caracterizează printr-un nivel scăzut al productivității muncii (vezi nota de subsol la § 112).

13. DIFERENȚELE DE PRODUCTIVITATE ÎN LUMINA TEORIILOR ECONOMICE

§ 69. Constatarea unei realități incontestabile nu este nicidecum suficientă. Teoreticienii cer mai mult. Ei merg atît de departe încît contestă, pur și simplu, faptele dacă acestea nu corespund unor anumite teorii, îndeosebi pentru că școala clasică liberală nu admite existența unei diferențe naturale între diferitele ramuri de producție, care asigură anumitor ramuri o superioritate internă și structurală.

Ea refuză hotărît să recunoască acele diferențe ale productivității muncii pe care le menționează statistica, de aceea acești teoreticieni trebuie să fie lămuriți cu ajutorul teoriei.

Aceasta se va încerca în cele ce urmează, aruncînd vina pentru explicațiile noastre prea detaliate asupra criticilor noștri!

Ajungem prin urmare la un punct, care este de importanță hotărîtoare în critica sistemului nostru. Se contestă posibilitatea ca într-o țară în care domnește liberă concurența deplină să poată exista diferențe în productivitatea muncii între diferitele ramuri de producție. Este vorba deci să demonstrăm acum că *diferențele în productivitatea muncii sînt inevitabil legate de procesul producției, că ele apar în fiecare sistem eco-*

nomic, deci chiar și în sistemul liberei concurențe. În urmărirea acestui scop trebuie, înainte de toate, examinată încă o dată îndeaproape natura productivității muncii.

§ 70. Productivitatea muncii este, după cum am arătat, producția medie netă pe cap de muncitor realizată într-o întreprindere sau într-o ramură de producție în cursul unui an. (Bineînțeles că această producție netă este calculată pe baza prețurilor interioare, așa încît este vorba aici de o productivitate PI).

Noi am stabilit (vezi mai sus § 40) că producția netă este exprimată prin formula:

$$P = S + (C + K) \cdot i \qquad \text{(formula I)}$$

Dacă trecem acum de la producția netă P la productivitatea muncii p avem:

$$p = \frac{P}{A}$$

Și, deoarece productivitatea muncii este calculată după formula:

$$p = \frac{P}{A} = \frac{S}{A} + \left(\frac{C + K}{A}\right) i$$

atunci, desemnînd

$$\frac{S}{A} \text{ prin } s \text{ și } \frac{C + K}{A} \text{ prin } q \text{ avem:}$$

$$p = s + q \cdot i \qquad \text{(formula II)}^{71,72}$$

Felice Vinci[73] și autorul anonim al unui articol din „Rivista Italiana di statistica" din dec. 1932, care nu cunoșteau încă această formulă a noastră, nepublicată în edițiile franceză, engleză, italiană și portugheză a primei noastre

[71] Pentru a evita impresia că, cu această formulă am fi voit să ne situăm pe terenul teoriei costurilor de producție, accentuăm că aceasta, ca și formula producției nete (vezi § 39), se limitează pur și simplu la constatarea că în condițiile echilibrului normal economic productivitatea muncii „p" cuprinde salariul mediu „s" și remunerarea capitalului specific „qi" în condițiile exprimate prin această formulă.

[72] Partea din productivitatea muncii „qi" care reprezintă veniturile capitalului și ale statului este plusvaloarea pe cap de muncitor.

[73] Felice Vinci, „Industria Lombarda", 5 nov. 1932.

lucrări, ne-au recomandat să împărțim remunerarea totală a muncii prin numărul lucrătorilor și remunerarea totală a capitalului prin cantitatea de capital, ceea ce ne-ar fi dus pur și simplu la salariul mediu și la rentabilitatea medie și ne-ar fi dovedit — credeau acești autori — că noi... n-am descoperit nimic. Raționamentul acestora este foarte caracteristic pentru teoreticienii impregnați de doctrina liberală. Acei care, în legătură cu clasicii, s-au limitat să ia în considerare numai salariul mediu și rentabilitatea medie au neglijat un element foarte semnificativ și plin de consecințe: *capitalul specific*. Acest element prețios al gîndirii scapă prin sita raționamentului clasic fără a putea fi reținută și recunoscută importanța lui, dar el nu scapă analizei noastre, căci, dimpotrivă, ideea de productivitate a muncii îl face să iasă în relief și îi dă întreaga lui valoare.

Formula noastră $p = s + q \cdot i$ este singura care ține seama de toți factorii producției și care pune în evidență legătura dintre ei. De aceea, ea este în același timp o sinteză a procesului de producție și o explicație a multora din aspectele acestuia. Marea ei simplitate nu-i restrînge în nici un chip valoarea, ca reprezentare a realității economice cît și ca instrument de înțelegere.

Productivitatea muncii „p" constă, atunci, din salariul mediu „s" și din plusvaloarea pe cap de lucrător „q · i". Aici ne lovim de două noi noțiuni foarte importante:

$$s = \frac{S}{A} \qquad \text{și} \qquad q = \frac{C + K}{A}.$$

Prin „s" înțelegem salariul mediu într-o ramură de producție, iar prin „q" capitalul" specific. Acest capital specific este deosebit de important, pentru că el constituie *cauza principală a diferențelor în productivitatea muncii*. Capitalul specific „q" este capitalul investit și de rulment (fie propriu al întreprinderii, fie împrumutat) care revine pe cap de muncitor și este activ într-o întreprindere sau într-o ramură de producție. El indică *gradul de mecanizare* a unei ramuri de producție. Cu cît el este mai mare, cu atît mai important este rolul pe care îl joacă instalațiile mecanice în procesul de producție.

Ramurile primitive de producție lucrează cu muncă multă și cu capital puțin; ele posedă numai un mic capital specific. Dimpotrivă, în ramurile de producție tehnic superioare raportul este invers.

Formula II-a:

$$p = s + q \cdot i$$

ne face să înțelegem de ce productivitatea muncii diferitelor ramuri de producție prezintă variații atît de mari. După această formulă, productivitatea muncii depinde de trei factori: de salariul mediu $s = \frac{S}{A}$, de nivelul rentabilității medii „i" și de capitalul specific $q = \frac{C + K}{A}$.

Deoarece toți acești trei factori sînt variabili și productivitatea muncii este, de asemenea, variabilă.

Ohlin[74] își îndreaptă și el atenția împotriva noțiunii de productivitate a muncii. După părerea sa, cel mai bun criteriu rămîne acela al teoriei liberale clasice, după care „industria care este capabilă să plătească cele mai mari prețuri pentru factorii productivi este și cea mai eficace" („the industry which is able to pay the highest prices for the productive factors is the most effective one").

În particular, el este de părere că nivelul salariilor singur constituie cel mai bun indicator pentru productivitatea muncii.

Noi contestăm această afirmație. Formula $p = q \cdot i + s$ arată că numai în cazul în care capitalul specific „q" este egal de mare, în două ramuri de producție diferite, rentabilitatea capitalului „i" și salariul mediu „s" rămîn singurele determinante, așa încît ramurile de producție care plătesc prețurile cele mai mari pentru „i" și „s" prezintă și cea mai mare productivitate a muncii „p".

Dacă, însă, capitalul specific „q" nu mai este egal de mare în cele două ramuri de producție, atunci factorii „i" și „s" nu mai joacă rolul decisiv. Afirmația lui Ohlin, că este suficient pentru o ramură de producție să realizeze o rentabilitate medie „i" mare și un salariu mediu „s" mare, pentru ca prin aceasta să realizeze și o productivitate „p" mare, trebuie să o contrazicem categoric, fiindcă și factorul „q" exercită o mare influență asupra productivității muncii.

Un exemplu numeric va arăta lămurit această deosebire între teoria clasică și concepția noastră.

[74] Bertil Ohlin, Weltwirtschaftliches Archiv, 33 Bd, 1931, p. 30 și urm.

O anumită industrie plătește un salariu mediu mare (70 000 de lei pe an) și realizează o mare rentabilitate (12%), dimpotrivă o altă industrie foarte mecanizată plătește un salariu mediu mai mic (50 000 de lei pe an) și realizează o rentabilitate mai mică (10%). După teoria clasică ar trebui ca cea dintîi industrie, „deoarece plătește prețuri mai mari pentru factorii de producție", să fie mai productivă decît cea de a doua. Aceasta însă nu este tocmai așa.

Dacă capitalul specific „q" este în primul caz mult mai mic decît într-al doilea (de pildă 25 000 de lei față cu 75 000 de lei) atunci productivitatea muncii pentru prima industrie este de $25\,000 + 75\,000 \times 10\% = 10\,000$ de lei, iar pentru cea de a doua foarte mecanizată de 12 500 de lei.

Rezultă de aici în mod clar că teoria clasică este falsă. *Nu este destul ca o ramură de producție să plătească salarii mai mari și să realizeze o rentabilitate mai mare pentru ca prin aceasta să realizeze o productivitate mai mare a muncii.* Capitalul specific poate să modifice complet raportul dintre salarii și rentabilitate pe de o parte și productivitatea muncii pe de altă parte.

Împotriva noțiunii de productivitate a muncii, Ohlin mai invocă argumentul că ea nu este concludentă în simpla ei expresie monetară, deoarece condițiile și standardul de viață sînt foarte diferite în diversele locuri. La aceasta răspundem că deși costul vieții este la țară mai ieftin decît la oraș, totuși nivelul de viață real al unui muncitor industrial este incontestabil superior aceluia al unui salariat agricol.

Din statistici reiese cu claritate că nu numai salariile nominale, ci și salariile reale sînt în industrie mult mai mari decît în agricultură.

Productivitatea muncii în industrie, care este în țările agricole înapoiate *de 4 ori mai mare* decît productivitatea muncii în agricultură, își păstrează astfel superioritatea ei chiar și atunci cînd socotim nu numai în valori nominale ci în cele reale (raportate la standardul de viață de la țară și de la oraș).

Ohlin nu are dreptate cînd crede că diferențele de salarii sînt datorite exclusiv deosebirilor în nivelul de trai. Căci, chiar exemplul său din Danemarca nu corespunde acestei afirmații. În timp ce muncitorul industrial primește acolo în medie pe zi 11—12 coroane, adică de trei ori mai mult decît țăranul (care primește 4 coroane pe zi), standardul vieții este în oraș, după propriile date ale lui Ohlin numai

de două ori mai mare decît la țară. Salariul real rămîne în aceste condiții totuși mai mare în industrie decît în agricultură.

§ 71. *Productivitatea muncii sporește cînd unul dintre factorii ei: salariul mediu, rentabilitatea medie sau capitalul specific mediu crește și, invers, ea se micșorează dacă unul din acești factori scade.* Aceasta este o concluzie importantă, care trebuie reținută.

Pe de altă parte, este un fapt dovedit statistic că salariul mediu variază de la o ramură de producție la alta. Nimeni nu poate să conteste acest lucru, chiar dacă s-ar sprijini pe o teorie oricît de bine aprofundată.

Tot așa de incontestabil este și faptul că rentabilitatea medie este foarte inegală. Și, în sfîrșit, este exact și ușor de dovedit că și capitalul specific este o mărime foarte variabilă. Toate diferențele merg în general — după cum vom arăta mai tîrziu și mai clar — în favoarea industriei și în detrimentul agriculturii. Toți acești trei factori: *salariul mediu, nivelul rentabilității și capitalul specific sînt mai mari în industrie decît în agricultură.* De aceea, nu este de mirare dacă și productivitatea muncii, care crește o dată cu fiecare din acești trei factori, este în industrie mult mai mare decît în agricultură.

Ca o dovadă, am calculat formula I și II pentru industria și agricultura românească în anul 1932.

14. INTERCALARE: ANALIZA STATISTICĂ A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI ÎN ANUL 1937 [75]

§ 72. Deși considerațiile noastre teoretice nu se sprijină pe un material cifric și se pot justifica indiferent de orice

[75] În ediția germană am făcut această analiză foarte dezvoltată și cu numeroase date statistice pentru anul 1932. Socotim potrivit să ne raportăm acum la un alt an și anume la 1937, nu numai fiindcă este mai recent, dar și pentru că anul 1932 prezenta un caracter particular, prin aceea că a fost anul în care criza mondială, cu multe repercusiuni în România, atinsese punctul culminant. În afară de aceasta, datele statistice destul de necomplete, de care ne-am servit atunci și care ne-au silit să recurgem de multe ori la tot felul de prezumții și aproximații, au putut fi completate, în aceea ce privește agricultura, prin datele monografice publicate între timp de către Profesorul N. D. Cornățeanu: Cercetări asupra rentabilității agriculturii românești, Institutul român pentru cercetări agricole, Broșura 16, București, 1935.

dovezi concrete, este totuși necesar și interesant să facem și unele aplicații practice, invocînd cifre concrete din economia națională românească.

Pe baza unui studiu recent al nostru [76], în care am coroborat pentru agricultură rezultatele statistice cu cele monografice, am ajuns la următoarele cifre în ceea ce privește industria și agricultura noastră.

Pentru industrie: salariul mediu:

$$s = \frac{S}{A} = 27\,484 \text{ de lei}$$

capitalul specific

$$q = \frac{C + K}{A} = 328\,000 \text{ de lei}$$

rentabilitatea generală:

$$i = 16{,}8\%$$

plusvaloarea pe cap de muncitor:

$$q \cdot i = 55.104 \text{ de lei}$$

productivitatea muncii:

$$p = s + q \cdot i = 82\,588 \text{ de lei}$$

productivitatea capitalului:

$$\frac{P}{C + K} = \frac{p}{q} = 82\,588 \text{ de lei} : 328.000 \text{ de lei} = 0{,}252$$ [77].

[76] Astfel, am fost puși în poziția să stabilim pentru agricultura românească anumite cifre medii reprezentative pentru salarii, pentru capitalul specific, rentabilitate și productivitate, care au o valoare indicativă mai mare decît datele anterioare, atît prin faptul că anul 1937 este un an mai normal, cît și prin aceea că monografiile sînt mult mai aproape de realitate decît evaluările la care am fost siliți să recurgem pentru anul 1932.

Notă: Întregul text intitulat „Intercalare" a fost redactat de autor în anul 1940.

[76] *Productivitate și rentabilitate în economia românească*, Buletinul Institutului Economic Românesc din ian.-iunie 1941, extras în broșura din colecția institutului cu nr. 190 și republicat în Enciclopedia României.

[77] Echivalența celor două rapoarte matematice se demonstrează foarte simplu, dacă ținem seama că primul raport privește relația între producția netă totală și capitalul total pentru întreaga ramură de producție, iar al doilea raport stabilește relația între producția netă aferentă unui singur muncitor și capitalul aferent unui singur muncitor, adică capitalul specific, sau dacă ținem seama că avem, prin definiție: $P = Ap$

$$Q + K = Aq$$

Formula $p = s + q.i$ reprezintă sinteza procesului de producție și a rezultatului său pentru orice ramură de producție.

De aceea, expresia numerică a acestei formule pentru industria României: $82\,588 = 27\,484 + (328\,000 \times 16{,}8\%)$ reprezintă sinteza condițiilor în care se desfășoară producția acesteia.

§ 73. Pentru agricultura României cifrele corespunzătoare sînt cele care urmează [78]:

În agricultură:

Salariul mediu : $s = \frac{S}{A} = 6\,000$ de lei

Capitalul specific : $q = \frac{C_1 + K}{A} = 80\,000$

Rentabilitatea generală : $i = 15\%$

Plusvaloarea pe cap de muncitor : $Qi = 12\,000$

Productivitatea muncii : $p = s + q \cdot i = 18\,000$

Productivitatea capitalului : $\frac{P}{C + K} = \frac{p}{q} = 0{,}225$

Formula sintetică: $p = s + q \cdot i$ care redă cifric factorii și rezultatele producției este atunci pentru agricultura românească:

$$18\,000 = 6\,000 + (80\,000 \times 15\%)$$ [79, 80].

[78] Cifrele de mai sus corespund cazului în care facem abstracție de munca femeilor și copiilor în agricultură, atribuind toată producția netă a agriculturii exclusiv muncitorilor bărbați între 16—55 ani.

În cazul cînd am **ține seama** și de munca femeilor și copiilor luînd în considerație proporția acestora față cu bărbații și intensitatea mai mică a muncii lor, atunci — după cum am arătat în nota de la p. 16 a studiului sus-citat — munca totală desfășurată în agricultura românească este de două ori mai multă decît aceea pe care o desfășoară bărbații singuri, așa încît toate cifrele privitoare la productivitate din tabelul de mai sus se reduc la jumătate.

[79] Proporția între plusvaloare și salariul mediu este în România, atît în agricultură cît și în industrie, de ordinul 2:1, adică din produsul muncii două treimi sînt luate de capitaliști și numai o treime de muncitori. Ne-a fost greu să admitem noi înșine posibilitatea unei asemenea extra-

§ 74. Datele de mai sus nu fac decît să confirme faptele arătate de noi pînă acum. În primul rînd să reținem că salariul mediu în industrie este de 4 1/2 mai mare decît în agricultură (27 484 de lei față cu 6 000 de lei).

Dar oare nu se întîmplă pretutindeni ca salariul orar și salariul anual în industrie să fie mult mai mare decît în agricultură? Împrejurările din România nu arată în această privință nimic deosebit.

De altfel și rentabilitatea medie a industriei este mai mare decît aceea a agriculturii (16,8% față de 15%), ceea ce corespunde de fapt și constatărilor făcute în toate țările.

Dacă salariul mediu industrial este de trei sau cinci ori mai mare decît salariul mediu agricol, aceasta este indiferent pentru concluziile noastre principiale.

Într-adevăr, rentabilitatea în agricultură este în toate țările mai mică decît în industrie, atît pentru proprietarii de pămînt cît și pentru creditori și pentru stat, căci în renta-

ordinare disproporții. Cu toate acestea, disproporția este confirmată și de statisticile industriale, care sînt destul de exacte precum și de monografiile agricole, care au o valoare indicativă incontestabilă. Mai mult decît atît, în studiul nostru citat mai sus la nota 76, examinăm datele esențiale ale producției agricole în diferitele provincii românești pentru anii 1936/1938, pe care le înfățișăm în tabelul 3 de la § 26. Acolo constatăm că plusvaloarea față cu salariile reprezintă o disproporție chiar și mai mare decît aceea de 2:1 și că există cazuri în care este de trei și de patru ori mai mare decît salariul. Aceasta explică, cum am arătat în acel studiu la § 32 „foamea de pămînt a țăranului român" care continuă și după expropriere, întrucît țăranul proprietar are față cu țăranul salariat o superioritate enormă, deoarece pe lîngă echivalentul muncii sale (salariul virtual) el mai extrage din proprietatea lui și o rentă, care este în medie de două ori mai mare decît salariul.

[80] Proporția între plusvaloare și salariu, adică ceea ce Marx a numit „coeficientul de exploatare" este în cazul economiei românești atît în industrie cît și în agricultură de 2/1. Merită relevat faptul că Marx a examinat raporturile existente între boieri și țărani în principatele dunărene, înainte de războiul Crimeii din 1852 și a stabilit exact care era atunci proporția între plusvaloarea — care coincidea perfect cu numărul zilelor de clacă (boieresc) pe care țăranul trebuia să le execute în fiecare an în folosul proprietarilor — și între zilele de muncă pe care țăranul le întrebuința pentru cultivarea propriului lui ogor, ceea ce corespundea de fapt cu salariul. Zilele de clacă erau de 56 într-un an iar zilele întrebuințate de muncitori pentru propriul lor pămînt de 84, așa încît proporția între plusvaloare și salariul virtual al țăranului adică coeficientul de exploatare era de 56/84 = = 0,66. Aceasta ne duce la concluzia surprinzătoare și senzațională că în România de astăzi (1940, notă ms.) coeficientul teoretic de exploatare este mult mai mare decît acum un veac.

bilitatea noastră medie „i" sînt cuprinse și impozitele plătite statului [81].

Din punct de vedere strict capitalist, și într-un regim de perfectă liberă concurență, întregul capital mobiliar ar fi migrat de la țară în oraș. Însă, agricultorii nu se mută cu toții în oraș numai pentru salarii mai mari, după cum nici proprietarii de pămînt nu devin mari industriași numai din cauza beneficiului capitalist.

Superioritatea industriei, în dimensiunile enunțate, se menține în ciuda mutării teoretic posibile a forțelor de muncă și a capitalului precum și a nivelării teoretice între agricultură și industrie.

În al treilea rînd — și acest lucru este cel mai important — capitalul specific este în industrie de patru ori mai mare decît în agricultură (328 000 față de 80 000 de lei). Dar oare nu este cunoscut că industria are nevoie, proporțional, de mai mult capital decît agricultura? Cine poate să conteste că lucrătorilor industriali le stau la dispoziție mașini puternice și instalații de forță motrice care nu se pot compara cu mijloacele de producție din agricultură, inclusiv pămîntul? De altfel, dacă diferența între capitalul specific industrial și cel agricol este mai mare sau mai mică, aceasta nu are nici un fel de importanță pentru analizele noastre teoretice care urmează și care prin urmare au un caracter pur calitativ.

Rezumînd, putem să constatăm că datorită acestei *întreite* superiorități: salarii mai mari, rentabilitate și capital specific mai mari, *productivitatea muncii în industria românească este de 4 1/2 mai mare decît în agricultură (82 588 față de 18.000 de lei).*

După cum vom vedea mai amănunțit în capitolul care urmează, această întreită superioritate a industriei se întîlnește — desigur în alte proporții — în aproape toate țările; de aceea și superioritatea industriei, în forma mai marei ei productivități a muncii, este și pretutindeni demonstrabilă.

Dacă „s", „q", „i" sînt în industrie mai mari decît în agricultură, atunci (după formula $p = q \cdot i + s$) și „p" este

[81] Este aproape de mirare că diferența de rentabilitate, între industria și agricultura din România, apare atît de mică și s-ar putea ca aceasta să fie datorită unor particularități excepționale ale anului 1937, căci noi apreciem, în general, că rentabilitatea procentuală în industrie este în medie de două ori mai mare decît în agricultură.

mai mare. Mai simplu nu se poate reprezenta noțiunea productivității muncii.

15. DIFERENȚELE DE PRODUCTIVITATE ÎNTR-UN SPAȚIU LIBERAL IDEAL

§ 75. Să examinăm acum îndoiala pe care o poate suscita doctrina liberală față de realitate. Este natural clar că expunerile noastre se bazează pe fapte concrete. Economia clasică liberală neagă însă tocmai unele din aceste fapte. Ce atitudine vom lua în acest caz?

Noi renunțăm deocamdată să discutăm în ce măsură este posibil să se înlocuiască faptele prin teorii! Dimpotrivă, preluăm deocamdată toate premisele pe care „școala" — cum numea Friedrich L i s t pe gînditorii liberali englezi — le considera exacte, dînd, astfel, prin aceasta, dreptate acelora care susțin că într-un sistem de liberă concurență, adică într-un spațiu liberal ideal, muncitorii cîștigă, în toate ramurile de producție, salarii egale, iar capitalul are o rentabilitate egală. Această ipoteză este, după părerea noastră, absurdă. Noi pornim de la ea numai pentru a dovedi că, chiar pe baza ipotezelor pur liberale, diferențele în productivitatea muncii continuă să existe.

Într-adevăr, deoarece productivitatea muncii este exprimată prin formula $p = s + q \cdot i$ rezultă din această egalitate că, chiar în cazul salariului mediu „s" egal și al rentabilității medii „i" egală în toate ramurile de producție, totuși productivitatea muncii „p" trebuie să fie inegală, pentru că mărimea „q" — capitalul specific q — este inegală.

După concepția noastră, ilustrată în formula de mai sus, productivitatea muncii „p" este o funcție de trei variabile: „s", „q" și „i". După doctrina liberală clasică ea este o funcție numai de o singură variabilă, anume de „q", deoarece „s" și „i" sînt considerate constante. Dar și după această din urmă concepție productivitatea muncii rămîne variabilă în toate ramurile de producție, de aceea toate concluziile importante pe care le-am dedus din diferențele corespunzătoare în productivitatea muncii rămîn valabile.

Să examinăm încă o dată exemplul economiei naționale românești, presupunînd că ipoteza liberală ar fi justă. În acest caz ar exista în România numai un singur salariu (de exemplu, salariul mediu din agricultură, adică 6 000 de

lei pe an) și o singură rentabilitate (de exemplu, rentabilitatea medie din agricultură, adică 15%). Capitalul specific rămîne însă și în acest caz ipotetic diferit și anume 328 000 de lei în industrie și 80 000 de lei în agricultură.

Productivitatea muncii în industrie devine atunci: 6 000 + + (328 000 × 15%) = 55 200 de lei, iar în agricultură: 6 000 + (80 000 × 15%) = 18 000 de lei.

Diferența între cele două productivități apare atunci mai mică (55 200 față de 18 000), decît este în realitate (82 588 față de 18 000 de lei), însă ea continuă să existe.

Putem, dar, să conchidem că diferențele de productivitate a muncii trebuie atribuite în orice caz deosebirilor în dotarea cu capital specific [82].

§ 76. Capitalul specific constituie însă de-a dreptul o caracteristică esențială pentru structura fiecărei ramuri de producție; el este un element strîns legat de tehnica ramurii de producție, este un element intrinsec. De aceea, superioritatea industriei, care derivă nemijlocit din acest capital specific, este o superioritate structurală, „une supériorité intrinsèque". De aceea există și anumite ramuri de producție privilegiate, structural favorizate, un fapt care stă în contradicție cu doctrina clasică. Numai în al doilea rînd diferențele în productivitatea muncii ale diferitelor ramuri de producție depind de diferențele corespunzătoare ale sala-

[82] Chiar Ohlin a trebuit să recunoască că în contrast cu doctrina clasică este posibil ca factorii de producție să fie remunerați în diferite ramuri de producție din una și aceeași țară cu prețuri diferite, ceea ce revine la a recunoaște că „s" și „i" din formula noastră sînt diferite de la o ramură de producție la alta.

La imputarea pe care ne-o face Ohlin că noi n-am fi făcut o analiză a cauzelor care duc la aceste diferențe în valorificarea capitalului și a muncii răspundem prin formula de mai sus. Într-adevăr formula $p = s + q \cdot i$ arată clar că pot să existe diferențe de productivitate a muncii chiar indiferent de diferențele de salariu mediu și de rentabilitate medie. Problema lui Ohlin și-a pierdut, de altfel, întreaga ei importanță, prin argumentul că, și atunci cînd salariile și rentabilitatea sînt deopotrivă de mari, rezultă totuși diferențe în productivitatea muncii prin variația capitalului specific.

Concepția noastră asupra superiorității intrinsece a industriei rămîne incontestabilă, oricare ar fi cauza care provoacă diferențele de salariu și de rentabilitae.

De altfel, Ohlin subestimează importanța acestor diferențe, cînd, de exemplu, neglijează diferența rentabilității, care este, dimpotrivă foarte importantă. Se știe că obligațiile ipotecare sînt evaluate mult mai ieftin decît obligațiile industriale și ratele profitului în diferitele întreprinderi se deosebesc cu mult mai substanțial în nivelul lor decît cele din ambele ramuri principale de producție.

riilor medii și ale rentabilității medii. Această recunoaștere lovește nemijlocit, în miezul ei, doctrina clasică, căci, după concepția ei, nivelarea salariilor și a venitului capitalului ar avea ca urmare nivelarea productivităților muncii.

Concluziile pe care le tragem din aceste considerații simple rezultă de la sine. *Toate ramurile de producție care lucrează cu un capital specific mare — adică cu un mare consum de capital pe cap de muncitor — produc un venit național mai mare decît ramurile de producție care lucrează cu un capital specific mic.*

În consecință, înlocuirea muncii prin mașină și a salariului muncii prin retribuirea capitalului constituie o strădanie continuă a fiecărei întreprinderi. O mecanizare extinsă, cu un capital specific corespunzător de mare, obține o productivitate a muncii mare, adică un mare venit pe cap de muncitor.

Atîta vreme cît acest proces tehnic a fost rentabil și din punct de vedere privat-capitalist țările industriale din vestul Europei au trăit epoca lor de înflorire.

Formulele noastre pentru productivitatea industrială și cea agricolă a României arată că salariul mediu al lucrătorului industrial reprezintă 27 484 de lei și că este nu numai mai mare decît salariul mediu al muncitorului agricol (6 000 de lei) dar chiar și decît întreaga productivitate a muncitorului agricol (18 000 de lei).

Această constatare dovedește că la actualul echilibru al prețurilor, chiar dacă nu ar exista în industrie nici un fel de rentabilitate pentru capital și chiar dacă, în consecință, productivitatea muncii în industrie s-ar reduce numai la salariul mediu, încă și atunci productivitatea industriei ar fi superioară aceleia a agriculturii [83].

Ar fi de relevat că această concluzie nu se bazează pe un anumit exemplu statistic și că adevărul ei intrinsec nu este legat de soarta acestui exemplu.

[83] Anticipînd asupra expunerilor noastre ulterioare, observăm că această ipoteză prezintă cazul extrem al industriilor din țările agricole, care, într-un regim al liberului schimb, nu ar fi în stare să-și realizeze remunerarea capitalului lor. Și totuși existența acestor industrii este îndreptățită, deoarece, cu toate acestea, productivitatea muncii lor este superioară aceleia a agriculturii.

În acest caz protecția vamală are numai sarcina să facă posibilă o ridicare a prețului și astfel să creeze o marjă pentru formarea venitului capitalist al întreprinzătorului, care constituie condiția existenței industriei.

Ea se întemeiază pe un caz care se poate întîmpla în orice țară, căci este foarte probabil ca salariul mediu al industriei el singur să fie superior productivității muncii în agricultură.

16. STABILITATEA IERARHIEI PRODUCTIVITĂȚII

§ 77. Multiplicitatea și variabilitatea factorilor determinanți ai productivității au suscitat opinia (vezi „Industria Lombardă", 3 sept., 1932) că, chiar pentru una și aceeași întreprindere și pentru una și aceeași ramură de producție, productivitatea muncii reprezintă o mărime variabilă în timp, așa încît ar fi o întreprindere zadarnică să te sprijini pe o mărime atît de inconstantă și să faci din ea un criteriu pentru clasificarea ramurilor de producție.

Dacă această obiecție ar fi fundată, atunci i-ar reveni o mare importanță.

Dar, înainte de toate, *statistica arată o regularitate și o constanță surprinzătoare a clasificării ramurilor de producție pe care se bazează productivitatea muncii*. Or, dacă productivitatea fiecărei ramuri de producție ar fi foarte variabilă și inconstantă în timp, această ierarhie nu ar putea să se mențină în realitate. Dacă se examinează clasificarea ramurilor de producție în statistica americană, care merge înapoi pînă în anul 1849, se va găsi (după cum vom arăta în cele ce urmează), o superioritate constantă a productivității industriei față de aceea a agriculturii. Mai departe, în vîrful acestei clasificări se găsesc totdeauna aceleași ramuri de producție.

De altfel, noi am văzut deja că în state care, din punctul de vedere al dezvoltării lor industriale, se deosebesc în mod pronunțat unul de altul — ca România și Bulgaria, pe de o parte, și Statele Unite și Olanda, pe de altă parte — deci în statele ale căror structuri economice, deși observate în aceeași epocă, se prezintă ca și cum ar fi separate unele de altele prin mai multe decenii de evoluție, clasificarea diferitelor ramuri de producție nu diferă prea mult una de alta. *Așadar, productivitatea muncii constituie o ierarhie aproape constantă pentru diferitele ramuri de producție.*

Însă, chiar dacă am lăsa la o parte realitatea înregistrată în statistică și am examina structura internă a productivității exprimată prin formula $p = q \cdot i + s$, și încă am înțelege perfect de ce este natural ca productivitatea muncii

să prezinte o anumită stabilitate și mai ales de ce este relativ constantă clasificarea ramurilor de producție în ce privește productivitatea muncii.

Într-adevăr, productivitatea muncii depinde în primul rînd de *salariul mediu*, care constituie un element relativ stabil și caracteristic pentru fiecare ramură de producție, deoarece el solicită permanent pentru fiecare ramură aceleași calități și aceeași pregătire a muncitorilor. Chiar dacă, în urma unor condiții generale, salariile prezintă unele variații, ele se mențin totuși, conform tradiției, în cadrul unei ierarhii aproximativ constante între diferitele categorii de muncitori. În al doilea rînd, productivitatea muncii depinde de *rentabilitatea medie a capitalului*. Aici stabilitatea este deja mai puțin asigurată, totuși, pentru marile ramuri de producție se poate remarca — după cum s-a și întîmplat — o diferență relativ constantă între rentabilitatea industriei și aceea a agriculturii.

În sfîrșit, productivitatea muncii depinde de *capitalul specific*. Însă acesta este un element deosebit de stabil, care caracterizează structura tehnică a fiecărei ramuri industriale. Tocmai acesta este *elementul care — alături de salariul mediu — garantează stabilitatea relativă a productivității și în special stabilitatea ierarhiei ramurilor de producție*.

§ 78. Tot ce am arătat pînă aici nu trebuie să ne împiedice să admitem că dereglări în echilibrul economic pot să provoace uneori modificări în productivitatea muncii și schimbări în ierarhia ramurilor de producție. De pildă, variațiile relative ale prețurilor anumitor produse — a căror influență directă asupra productivității muncii a fost precizată mai sus — (vezi § 56 și 58) produc variații corespunzătoare în productivitatea muncii aferentă acestor produse. Dacă, printr-o extraordinară minune, prețurile produselor agricole ar spori dintr-odată enorm, prin raport cu prețurile produselor industriale, atunci ar trebui — celelalte condiții rămînînd neschimbate — să rezulte o creștere a productivității agricole care să aibă drept urmare ca anumite ramuri agricole să poată depăși în ierarhie unele ramuri industriale.

În cazul acesta, concluzia noastră teoretică ar merge în favoarea agriculturii.

În rezumat, atît din punctul de vedere al realității economice, reținută în statistică, cît și din punctul de vedere al factorilor interni determinanți ai productivității muncii omenești, rezultă că productivitatea muncii constituie un

element destul de stabil și de caracteristic pentru fiecare ramură de producție, ca și pentru ierarhia diferitelor ramuri de producție, așa încît sîntem în situația să tragem din aceste constatări concluzii teoretice și practice de un interes permanent.

17. PRODUCTIVITATEA MUNCII ÎN ECONOMIA SCHIMBULUI

§ 79. Deși relațiile existente între productivitatea muncii și economia schimbului vor constitui obiectul unor explicații ulterioare, totuși, în legătură logică, voim să tragem de îndată anumite concluzii.

Acestea ni se par cu atît mai urgente, cu cît aici este vorba de concluzii foarte importante pentru economia schimbului, care se vor baza numai pe analiza simplă făcută pînă acum și pe considerații elementare. Cu alte cuvinte, voim să evităm cititorului impresia că viitoarele noastre concluzii ar depinde de expunerile mai curînd complicate și greu inteligibile care vor fi prezentate în altă parte a acestui volum. Aceste expuneri viitoare urmăresc scopul să arate anumite erori ale științei economice clasice.

În ceea ce privește edificarea propriului nostru sistem și a propriei noastre concepții asupra economiei schimbului, aceasta este mai curînd simplă și elementară. Cu alte cuvinte, nu am voi să se nască cumva convingerea (pe care de altfel am văzut-o manifestîndu-se în multe din polemicele deschise cu noi) că pentru a ajunge la concluziile noastre este numaidecît nevoie de construcții complexe și delicate, de raționamente matematice bazate pe un mare număr de formule, construcții care tocmai prin complicațiile lor ar oferi puncte de discuții și de atac, atunci cînd în realitate concluziile constructive cele mai esențiale la care ajungem se pot formula și susține pe baza unor noțiuni și a unor demonstrații foarte simple și elementare (toate complicațiile fiind datorite, cum am spus, numai necesității de a dărîma falsele edificii ale economiștilor clasici).

Dacă revenim acum la raporturile existente între productivitatea muncii și schimb, atunci trebuie să amintim (§ 59) că valoarea unei mărfi rezultă din înmulțirea cantității totale de muncă întrebuințată pentru producerea sa cu productivitatea muncii aferentă ei, așa că avem:

$$Pt = At \cdot Pt'$$

Valoarea oricărei mărfi fiind compusă în același mod, rezultă că două valori egale, care vor fi recunoscute ca atare prin operațiunea schimbului, se vor schimba reciproc după cantitățile de muncă încorporate în ele și potrivit cu productivitățile muncii aferente acestora.

Dacă este vorba de un schimb pur național, adică de schimbul a două mărfuri ambele create în aceeași țară, atunci schimbul lor se face după prețurile interioare și după productivitățile respective PI. Dacă, dimpotrivă, este vorba de un schimb internațional de mărfuri, adică dacă una din mărfuri provine din interiorul țării iar alta din exterior, atunci prima marfă ajunge în comerț cu valoarea ei externă pe care o primește prin export, iar productivitățile respective sînt productivități PE. Particularitatea care rezultă aici este că la a doua marfă nu mai este vorba de o marfă interioară evaluată la prețul extern, ci pur și simplu de o marfă externă care este calculată la prețul exterior.

§ 80. Aici apare clară ca lumina zilei diferența între concepția ricardiană a valorii și propria noastră concepție. După cea dintîi, concepția lui Ricardo, mărfurile se schimbă în interiorul unei țări exclusiv după cantitățile de muncă încorporate în ele. Schimbul se face așadar: *muncă egală contra muncă egală* (a se vedea § 115 și urm.)

După concepția noastră, dimpotrivă, *schimbul mărfurilor se face după cantitățile de muncă încorporate în ele și după mărimea respectivelor productivități ale muncii aferente acestora.*

Între aceste două concepții se deschide un abis: căci factorul productivității muncii cuprinde, după cum am expus mai sus (§ 31 și 52), toată complicata construcție a echilibrului economic și a procesului de producție.

De aici rezultă următoarele: dacă la schimbul a două mărfuri, una a fost produsă cu o productivitate aferentă a muncii de 5 ori mai mare decît cealaltă, atunci ultima marfă încorporează de 5 ori mai multă muncă decît prima. Cu alte cuvinte: pentru mărfuri care sînt reciproc echivalente în valoarea lor de schimb, cantitățile de muncă încorporate în ele sînt invers proporționale cu productivitățile muncii. Acolo unde productivitatea este mare, munca omenească existentă este puțină și invers.

Dacă, prin urmare, o marfă cu o mare productivitate a muncii (de pildă una industrială) se schimbă contra unei mărfi cu o mai mică productivitate a muncii (de pildă un produs agricol) *atunci produsul muncii unui lucrător industrial cumpără produsul muncii mai multor lucrători agricoli*. Acesta este ceea ce noi numim *ecuația schimbului*. Ea este expresia inegalității în schimbul de muncă, mascată printr-o egalitate în schimbul de valori. Ea este expresia unei *inegalități* reale, sub masca unei egalități aparente. Căci munca și utilizarea ei în slujba dobîndirii bunurilor și a acoperirii necesităților, constituie unica mare realitate în viața fiecăruia și a popoarelor.

Acest rezultat este în contradicție directă cu doctrinele lui Smith și Ricardo, care socotesc comerțul internațional tot atît de avantajos pentru țările agricole cît și pentru cele industriale.

Contradicția este clară: deoarece productivitatea muncii în țările industriale este mult mai mare decît în țările agricole, este imposibil ca schimbul reciproc să fie egal de favorabil pentru ambele părți. Tot ceea ce a construit doctrina clasică este deci puțin îndoielnic și nesigur, dacă nu cu totul fals. Diviziunea internațională a muncii, liberul schimb și alte construcții impozante, care constituie împreună bastionul științei economice liberale, sînt atunci serios amenințate.

§ 81. Însă, în asemenea cazuri, susțin unii critici, ar fi să apară în comerțul național aceleași inegalități și nedreptăți care sînt caracteristice pentru comerțul internațional.

Această concluzie nu este nicidecum contestată de noi; ea este absolut exactă. Fără îndoială, din punct de vedere național-politic există o mare deosebire între exploatarea internă și exploatarea externă.

Exploatarea internă este suportabilă, fiindcă prin ea țara, ca totalitate, nu pierde nimic; dimpotrivă, al doilea fel de exploatare, cea externă sau internațională, aduce pagube reale pentru întreaga țară. Efectele exploatării interne pot fi remediate prin impozite și prin legi sociale, care să conducă la o distribuție mai dreaptă a venitului național; urmările exploatării externe intervin însă inevitabil și nu pot fi ocolite prin legislația țării afectate de către aceasta. Deși exploatarea rezidă în natura însăși a schimbului de mărfuri, fie el în formă națională sau internațională, există totuși între comerțul național și cel internațional o prăpastie

adîncă. Comerțul intern este și rămîne un „comerț în familie", iar inechitățile ce-i sînt inerente constituie „o afacere de familie"!

18. PRODUCTIVITATEA CAPITALULUI

§ 82. Am definit productivitatea capitalului (vezi § 48) drept raportul dintre producția netă anuală a unei întreprinderi (sau a unei ramuri de producție) și capitalul întrebuințat pentru această producție.

Dacă ne referim numai la capitalul *investit* C atunci formula productivității acestui capital este $\frac{P}{C}$.

Dacă mai luăm în considerare — ca în exemplul economiei românești dat mai sus — și capitalul mediu de *rulment* K, utilizat de întreprindere, atunci formula productivității capitalului total este:

$$\frac{P}{C + K}$$

Calculînd productivitatea capitalului $\frac{P}{C}$ pentru totalitatea industriei americane, bineînțeles pe baza prețurilor interioare (a se vedea tabloul respectiv de la § 98) am putut fixa într-o coloană întreaga evoluție a acestei productivități.

Ea variază între 0,87 în anul 1849 și 0,43 în anul 1914.

Această productivitate poate fi definită ca: *media producției nete a unității de capital investit*. Ea indică fecunditatea fiecărui dolar investit în industrie. *Ea dă măsura puterii de sporire a bogăției naționale.*

După cum se vede, această putere este destul de mare, căci un dolar era în anul 1914 capabil să producă anual valori noi pentru aproape o jumătate de dolar [84].

[84] După cum productivitatea muncii nu este o mărime uniformă, nici productivitatea capitalului nu este uniformă. Este atunci bineînțeles că am putea stabili o clasificare a activităților productive ale unei țări după productivitatea capitalului și să tragem din aceasta concluzii analoge acelora referitoare la productivitatea muncii. Concluziile noastre ar putea să urmeze pas cu pas raționamentul desfășurat cu privire la productivitatea muncii.

§ 83. Criticii noştri ne-au imputat că am introdus, ce-i drept, criteriul productivităţii capitalului, dar imediat după aceea l-am uitat şi ne-am bizuit în lucrarea noastră exclusiv pe criteriul productivităţii muncii. În acelaşi timp, ei s-au referit la marile dificultăţi ale creării capitalului în acele ţări care nu au nici un capital şi în acelaşi timp au apreciat că aceste dificultăţi ar fi capabile să anuleze toate avantajele oferite de industrie, atunci cînd aceasta este judecată exclusiv pe baza criteriului productivităţii muncii.

Într-adevăr, toţi adversarii noştri, atunci cînd nu mai pot contesta concluziile trase de noi din analiza productivităţii muncii, se sprijină pe ideea lipsei capitalului şi a greutăţilor formării lui în ţările mai slab dezvoltate economiceşte, afirmînd că toate avantajele industrializării vor fi nimicite prin sacrificiul procurării capitalului.

A trata aici această problemă, în toată complexitatea ei, ar duce prea departe de obiectul acestui volum. Dar, cîteva observaţii sînt totuşi neapărat necesare.

Procurarea capitalului nu este o chestiune de teorie, ci una de politică practică. Pentru teorie este destul să dovedească că o ramură de producţie, care prin natura ei posedă o superioritate specifică, poate să producă valori noi cu o intensitate mai mare decît alte ramuri de producţie. Cu aceasta este determinată direcţia politicii economice. Cu cîte sacrificii poate fi atins acest ţel dovedit justificat, aceasta este o cu totul altă problemă. Astfel, construirea şi dotarea unei fabrici într-o ţară înapoiată sînt lucrări care se caracterizează printr-o înaltă productivitate a muncii. Aceiaşi muncitori, care realizează în agricultură o muncă grosieră, înceată şi puţin productivă, săvîrşesc o activitate fină, intensivă şi înalt productivă, atunci cînd sînt ocupaţi în construirea unei fabrici şi a instalaţiilor ei.

§ 84. O altă chestiune este aceea a relativei fecundităţi a capitalului în diferitele ramuri de producţie.

Cînd o ţară dispune de o anumită cantitate de capital suplimentar se pune întrebarea în ce ramură trebuie investit acesta pentru a realiza cel mai mare folos pentru economia naţională. Acest folos se măsoară, în prima linie, prin venitul naţional anual suplimentar (producţia netă).

Problema de primă urgenţă este deci, dacă noul capital trebuie să fie întrebuinţat în agricultură sau în industrie. În exemplul dat de noi mai sus pentru România a rezultat că productivitatea capitalului în industrie în 1937 era de $\frac{P}{C+K} = 0{,}252$ iar în agricultură de 0,225 [85].

Pentru a realiza aceeaşi producţie netă suplimentară şi prin aceasta acelaşi venit naţional suplimentar în agricultură este deci nevoie de mai mult capital (inclusiv pămîntul) decît în industrie.

Această concluzie este însă prea simplă şi cere ca atare o analiză mai adîncă. Ea se bazează pe ipoteza că ţara mai posedă încă terenuri necultivate şi de aceea poate să mai extindă pămîntul cultivat, că acest pămînt este un bun cumpărat şi plătit (ceea ce din punctul de vedere naţional este fără importanţă) şi, în sfîrşit, că pămîntul nou să fie cultivat cu aceleaşi mijloace şi procedee ca şi cel vechi.

Aici este însă necesar să facem deosebirea esenţială între capitalul artificial (clădiri, maşini, îngrăşăminte, animale, fond de rulment) şi capitalul natural (pămîntul).

Capitalul natural există totdeauna, dar e limitat; numai capitalul artificial poate să fie investit în mod suplimentar de către om şi de aceea permite o comparaţie cu capitalul investit în industrie. Cota capitalului artificial faţă de întregul capital este însă mică [86].

A afirma, cum face şcoala clasică, că deplasările de capital din interiorul unei ţări nu au nici un efect, deoarece în orice caz capitalul disponibil într-o ţară este limitat, constituie un nonsens. Tocmai fiindcă capitalul disponibil al unei ţări este limitat, trebuie să-i dăm cea mai bună întrebuinţare, îndreptîndu-l către ramurile de producţie în care producţia netă realizată de fiecare unitate de capital investit este cea mai mare.

S-ar putea obiecta aici că, criteriul productivităţii muncii ar putea să ne determine să dăm preferinţă anumitor industrii, în timp ce criteriul productivităţii capitalului ne-ar îndruma spre alte grupe de industrie preferate.

Realitatea ne învaţă totuşi că între aceste două categorii se realizează, o anumită coincidenţă a productivităţilor. Astfel, industria, în totalitatea ei îşi menţine poziţia prioritară faţă de agricultură în totalitatea ei, atît în privinţa productivităţii capitalului, cît şi în privinţa productivităţii muncii.

[85] În anul de criză 1932 productivitatea capitalului total a fost de $\frac{P}{C+K} = 0{,}200$ pentru industrie şi de 0,179 pentru agricultură.

[86] După recensămîntul din 1936, valoarea capitalului artificial în agricultura românească (clădiri, maşini, animale), a fost de 71 miliarde lei, a capitalului de rulment de 23 miliarde lei şi a pămîntului de 247 miliarde lei. Întregul capital creat de om se ridica astfel la 71 + 23 = 94 miliarde lei faţă de un capital total (C + K) de 341 miliarde lei, adică de 27,5% sau poate 1/4 din capitalul total. Pe baza acestor date globale împărţite la cei

Pe de altă parte, pămîntul necultivat nu reprezintă nici o valoare pentru economia națională. Este atunci clar că într-o Românie presupusă cu suprafețe de pămînt încă necultivate, adică cu pămînt disponibil la discreție, nu intră în socoteală decît capitalul artificial creat de om (94 miliarde de lei), deoarece pămîntul (247 miliarde de lei) privit sub raportul economiei naționale nu se evaluează.

În acest caz productivitatea capitalului în agricultură nu mai este atît de mică — 0,15, ci, deoarece aceeași producție netă se realizează cu un capital mult mai mic (abia 27,5% sau cca 1/4 din capitalul la care ajungem dacă socotim și pămîntul) ca una cam de 4 ori mai mare (exact calculat 0,55 în loc de 0,15).

O asemenea mare productivitate a capitalului agricol de 55% întrece, firește, cu mult productivitatea medie a capitalului industrial care se ridică abia la 25,2%.

Cele mai slabe ramuri ale agriculturii pot în acest caz să fie comparate, din punctul de vedere al întrebuințării optime a capitalului, cu cele mai productive ramuri ale industriei.

Într-un astfel de caz excepțional (țări agricole care dispun încă de terenuri necultivate libere) este mai avantajos, din punct de vedere al întrebuințării optime a capitalului național, să se extindă agricultura decît să se dezvolte industria.

Aceasta lămurește suficient de ce țările primitive cu pămînt încă nefolosit nu au interesul să-și creeze o industrie proprie cu capital propriu.

Bineînțeles, nu trebuie să uităm că și în acest caz avantajul există numai dintr-un punct de vedere unilateral și anume din punctul de vedere al productivității naționale a capitalului, în opoziție cu criteriul mult mai important al productivității naționale a muncii.

În cazul mai frecvent, însă, în care întreaga suprafață cultivabilă a unei țări agricole este deja cultivată, problema se pune cu totul altfel. Atunci este locul de a stabili cu precizie dacă un capital artificial suplimentar folosit pentru un

4 250 000 muncitori bărbați din agricultura românească am dedus capitalul specific al agriculturii românești din 1937 $\frac{C + K}{r} = \frac{341 \text{ miliarde}}{4\,250\,000} =$ = 80 000 lei și coroborînd cu celelalte date (formula de la § 73) am stabilit că $p = s + q \cdot i$ care tradusă în cifre este:

$$18\,000 = 6\,000 + (80\,000 \times 15\%)$$

pămînt deja cultivat este în stare să realizeze o productivitate a capitalului mai mare decît în industrie. În aceste condiții se ia în considerație numai o perfecționare tehnică a producției. Prin instalații tehnice și unelte noi, prin îngrășăminte și alte mijloace trebuie să se încerce creșterea recoltei pe aceeași suprafață. Un verdict asupra succesului nu este însă posibil decît de la caz la caz. *Teoretic nu se poate stabili de la început dacă sporul producției nete în agricultură va fi atît de mare încît productivitatea capitalului să întreacă aici productivitatea capitalului plasat în industrie.* Un lucru trebuie însă să-l avem permanent în vedere. Chiar atunci cînd ar fi posibil ca printr-un asemenea procedeu să se depășească în anumite ramuri de producție agricolă productivitatea capitalului industrial, se pune neapărat întrebarea dacă prin aceasta se obține și o sporire corespunzătoare a productivității muncii.

„Sporire corespunzătoare" înseamnă pentru România, un spor de 4 1/2 ori a productivității muncii (de la 18 000 lei la 82 778 lei).

Deoarece producția netă a agriculturii se găsește în proporție aproape constantă (cca 80%), cu producția brută a acesteia și deoarece sporul de productivitate ar trebui să se realizeze pe aceeași suprafață de teren inextensibil, ar trebui deci ca *productivitatea fizică pe hectar* (măsurată în kg cereale) *să sporească ea* însăși *de 4 1/2 ori*. Că o asemenea sporire este imposibilă, o afirmă în mod repetat specialiștii din toate țările. *Ceea ce s-ar putea realiza în cele mai favorabile împrejurări, cu multă osteneală și cu o mare investiție de capital, este cel mult o dublare a producției la hectar*. Dar aceasta presupune o sporire a forțelor de muncă la ha, prin care productivitatea muncii va fi din nou relativ redusă.

§ 85. Înainte de a încheia considerațiile noastre asupra productivității capitalului, voim să mai remarcăm că o mare productivitate a capitalului (ca expresie a bunei gospodăriri a acestuia) este o însușire care iese în relief numai în momentul întemeierii și dotării unei fabrici, căci numai atunci avantajul economisirii capitalului este eficient, în timp ce o mare productivitate a muncii (ca expresie a gospodăririi muncii) este o însușire care rămîne eficientă în timpul întregii durate a activității, deoarece avantajul economisirii muncii este întotdeauna eficient.

Importanța productivității muncii este permanentă; dar aceea a productivității capitalului este doar trecătoare.

Pentru o ramură de producție, productivitatea muncii este un element funcțional, pe cînd productivitatea capitalului este dimpotrivă numai un element de demaraj.

Dacă se realizează o mare productivitate a muncii ne bucurăm de *avantajul durabil* de a produce continuu cu un minimum de muncă; însă cu o mare productivitate a capitalului avem *privilegiul momentan* de a asigura punerea în mișcare a unei industrii cu un minimum de capital.

Importanța acestei distincții nu mai are nevoie să fie pusă în evidență.

19. COEFICIENTUL DE CALITATE

§ 86. Am stabilit două formule pentru productivitate: una $\frac{P}{A}$ pentru productivitatea muncii și alta $\frac{P}{C}$ pentru productivitatea capitalului.

Dacă reunim cele două formule într-una singură, cu ajutorul mediei lor geometrice, avem:

$Q = \sqrt{\frac{P}{A} \cdot \frac{P}{C}} = \frac{P}{\sqrt{AC}}$ care este o sinteză a celor două formule [87].

Trebuie să remarcăm că acest coeficient, așa cum este stabilit, $Q = \frac{P}{\sqrt{AC}}$ reprezintă un coeficient de calitate, pentru că el nu depinde de mărimea absolută a factorilor pe care îi cuprinde.

Să ne explicăm: o formulă de acest fel are caracter științific atunci cînd este ceea ce în matematică și în fizică se denumește o *formulă omogenă*. Aceasta înseamnă că, dacă pentru o anumită industrie se ia în considerare un număr mic sau un număr mare de întreprinderi identice, coeficientul de calitate trebuie să rămînă același, deoarece, dacă fabricile sînt la fel, el este natural independent de numărul acestora.

Formula noastră împlinește însă această condiție, căci dacă numărul fabricilor identice sporește în proporția K,

[87] Aceeași idee o exprima H o b s o n în cuvintele următoare: „Măsura științifică a prosperității industriale este venitul real exprimat în bunuri și servicii, care revine membrilor comunității ca recompensă pentru întrebuințarea unui anumit capital și a unei anumite forțe de muncă" *(op. cit.*, p. 2).

atunci numărul muncitorilor care era A devine KA, capitalul investit care era C devine KC, iar producția netă care era P devine KP. Coeficientul de calitate devine:

$$Q = \frac{KP}{\sqrt{KA \cdot KC}} = \frac{P}{\sqrt{AC}}$$

ceea ce înseamnă că rămîne nemodificat.

Am demonstrat deci caracterul omogen al acestei formule care va fi aplicată unei industrii compuse din unități identice.

Această formulă poate fi caracterizată drept coeficient al eficienței sau coeficient de calitate, fiindcă ea dă o expresie numerică pentru modul de folosire a muncii și a capitalului de către industrii.

O clasificare a industriilor după mărimea acestui coeficient ne arată care sînt industriile ce produc o valoare dată cu un minimum de muncitori și cu un minimum de capital [88].

Dacă aplicăm această formulă unei grupe de industrii atunci coeficientul de calitate ne dă în mod natural numai o idee asupra calității medii a acestei grupe.

Fiecare întreprindere a aceleiași ramuri industriale reprezintă o anumită structură tehnică, care este caracterizată în special (dacă nu exclusiv) prin raportul dintre numărul muncitorilor și capitalul investit.

Acest raport variază:

a) de la o ramură de industrie la alta;

b) în aceeași ramură de industrie după stadiul dezvoltării.

(În general progresul tehnic conduce la o micșorare a numărului muncitorilor și la o sporire a capitalului investit pentru producerea aceleiași valori, adică la o sporire a capitalului specific);

c) în aceeași ramură de industrie după mărimea fabricii

(În fabricile mari, datorită mecanizării, economia de muncitori este mai mare decît în cele mici și în consecință aici capitalul specific este mai mare);

[88] F. E u l e n b u r g în lucrarea sa *Probleme der deutschen Handelspolitik*, scrie: „Întărirea pieții interne înseamnă numai un singur lucru: ridicarea puterii reale de cumpărare prin sporul de producție, adică prin diminuarea costurilor. Aceasta se realizează prin ridicarea puterii de producție și a stocurilor naționale de mărfuri și anume prin aceea că se îmbunătățește raportul dintre cheltuiala totală și producția națională, adică ceea ce se numește *coeficientul economic*".

d) în sfîrșit, coeficientul de calitate variază după dotarea tehnică a fabricii, deoarece același produs, în același timp și în aceeași țară, poate fi realizat după două metode tehnice diferite, care se deosebesc între ele prin aceea că raportul între lucrători și capital variază de la una la cealaltă. (Aceasta înseamnă, deci, că capitalul specific este diferit).

Deși structura diverselor fabrici, care sînt cuprinse în aceeași grupă, este întrucîtva deosebită de la una la cealaltă — o structură, care în special (dacă nu exclusiv) este caracterizată prin capitalul specific — rezultă totuși posibilitatea stabilirii unui coeficient mediu de calitate, a cărui adîncă importanță economică ar putea face obiectul unui studiu aprofundat.

Din punctul de vedere al unei corecte reprezentări matematice, și a posibilității comparațiilor exacte, ar trebui ca mărimile din această formulă să fie exprimate pentru orice țară totdeauna prin aceleași unități; adică producția netă P și capitalul C prin dolari aur și anume în dolari din același timp, așa cum am făcut noi în toate tabelele pe care le prezentăm în acest volum.

Dacă pe acest coeficient îl numim *coeficient de calitate* este fiindcă el caracterizează acele industrii care îndeplinesc cel mai bine scopul național al unei industrii: *crearea unui maximum de valori de schimb (deci a unui maximum de satisfacere a necesităților) cu ajutorul unui efort social dat* [89].

§ 87. Formula $\frac{P}{\sqrt{AC}}$ conține totuși ceva arbitrar prin aceea că, în modulul $\sqrt{AC}$ importanța acordată capitalului este absolut egală cu importanța acordată muncitorilor. Însă în realitate importanța care revine productivității

[89] Ohlin este de părere că noi am privit procesul de producție în chip unilateral, deoarece în expresia care caracterizează o ramură de producție $\frac{P}{\sqrt{AC}}$ am introdus numai capitalul C și munca A și nu am socotit și bogățiile naturale (natural resources). Aceste bogății naturale joacă desigur în procesul de industrializare un mare rol. Din fericire ele se întîlnesc însă aproape pretutindeni, ba chiar țările cele mai puțin dezvoltate din punct de vedere economic sînt de multe ori cele mai bine înzestrate cu aceste bogății.

Agricultura, în special, este în mai mare măsură dependentă de suprafața de pămînt cultivabilă, adică de bogățiile naturale, decît industria care poate să fie înființată pretutindeni și chiar acolo unde condițiile naturale sînt foarte nefavorabile.

muncii ar trebui să fie mai mare decît aceea a productivității capitalului și deci s-ar putea prefera un modul de genul următor: $A^{\frac{2}{3}} C^{\frac{1}{3}}$ sau în general $A^a C^b$, în care exponentul fracționar a este mai mare decît exponentul fracționar b și în care $a + b = 1$.

Ar fi de evidențiat că, în scopul unei comparații a diferitelor ramuri ale agriculturii între ele, modulul $\sqrt{AC}$ ar putea să fie înlocuit mai avantajos prin modulul $\sqrt{AO}$ sau prin modulul $\sqrt[3]{C.A.O}$, în care O reprezintă suprafața teritoriului cultivat al unei ramuri de producție agricolă.

Toate aceste formule au ceva comun, care le dă propriu-zisa rațiune la existență. Aceasta constă în faptul că ele stabilesc un raport între rezultatul unei întreprinderi sau al unei ramuri de producție — adică producția netă a acestora — și totalitatea mijloacelor pe care le necesită această întreprindere sau ramură de producție pentru obținerea acestei producții nete.

Metoda unei concentrări într-un modul sintetic a diferitelor mijloace depinde — cum am mai arătat — de importanța relativă pe care o acordăm acestor diferite mijloace.

A stabili un asemenea modul înseamnă a stabili acele calități economice diferite care pot fi pretinse unei ramuri de producție.

După cum am mai arătat, o asemenea calitate este productivitatea muncii: $\frac{P}{A}$, o alta este productivitatea capitalului: $\frac{P}{C}$ și (pentru întreprinderile agricole) o alta este productivitatea solului: $\frac{P}{S}$.

Toate aceste calități diferite se pot concentra, după cum am dovedit, într-un coeficient unic de calitate, într-o formulă sintetică cum este $\frac{P}{\sqrt{AC}}$ sau $\frac{P}{\sqrt[3]{A.C.O}}$.

Aceste formule constituie valori-standard, ele permit o clasificare și o ierarhizare a tuturor ramurilor de producție pe baza caracteristicilor lor.

20. PRODUCTIVITATEA MUNCII ÎN INDUSTRIE ȘI ÎN AGRICULTURĂ

§ 88. Pentru a adînci și a înțelege în mod mai concret noțiunea de productivitate, ca și pentru a releva fenomenele economice foarte importante care se află în legătură cu ideea productivității muncii, vom trata mai detaliat în capitolele următoare:

a) productivitatea industriei în raport cu aceea a agriculturii;

b) evoluția productivității în diferitele ramuri industriale.

Constatările pe care le vom face în acest capitol vor ușura considerabil înțelegerea teoriei noastre și mai ales a raportului acestei teorii cu realitățile vieții economice.

Deoarece capitolul de față cuprinde mai ales constatări statistice, productivitățile muncii menționate în cuprinsul său sînt totdeauna productivități PI (vezi § 49).

§ 89. Cercetînd venitul național în diferite țări, primul lucru care ne izbește este micimea venitului țărilor agricole.

După W o y t i n s k i [90], Rusia europeană realiza în 1900 un venit de 67,25 de ruble pe cap de locuitor, adică de 178 de franci aur pe an sau de 0,46 de franci aur pe zi și pe cap de locuitor.

Același venit s-a urcat în 1913 pînă la 101,35 de ruble pe an, adică la 0,76 de franci aur pe zi [91] pentru a coborî în 1921 [92] la 38,6 de ruble pe an, deci la 0,29 de franci aur pe zi și pe cap de locuitor [93].

O țară avînd aceeași structură ca Rusia era România dinainte de război.

[90] *Die Welt in Zahlen*, vol. I, p. 177.

[91] În același timp, în 1914, în Statele Unite venitul național era de 335 de dolari pe an și pe locuitor, adică de 4,75 franci aur pe zi și pe locuitor.

[92] Vol. I, p. 181.

[93] Mizeria lucrătorilor agricoli nu este nicidecum o particularitate a țărilor înapoiate. Un lucrător agricol cîștiga în 1846 în Belgia 1,18 franci aur pe zi în medie, iar o femeie 0,72 franci. Situația s-a ameliorat puțin în 1895, cînd un muncitor cîștiga 1,98 franci și o femeie 1,22 franci. (Annuaire statistique de la Belgique, 1915).

În Japonia producția totală brută a agriculturii în 1925 era de 3 292 milioane de yeni. Raportată la 5 548 599 gospodării ea revine abia la 55,12 yeni (275 franci aur) pe gospodărie și pe an. Numai producția viermilor de mătase era ceva mai ridicată și atingea pentru fiecare gospodărie, din cauza multiplelor recolte într-un singur an, cifra de 164 yeni (840 franci aur).

(Résumé statistique de l'Empire du Japon, 1927).

După C. Dobrogeanu-G h e r e a, România realiza înainte de primul război mondial un venit de 0,50 de franci aur pe cap de locuitor și zi. Care este astăzi productivitatea medie a agriculturii românești? După rapoartele Ministerului de Agricultură, la proiectul de lege din 2 iunie 1927, valoarea producției brute a agriculturii era în 1926 de 76 miliarde de lei iar valoarea producției brute animale era de 43.810.000 de lei, adică în total 125 miliarde de lei.

Producția netă, reprezentînd maximum 80% din cea brută, se ridica la 100 miliarde de lei.

Populația agricolă fiind de circa 14 milioane de locuitori, producția netă pe cap de locuitor era de 6.400 de lei pe an. Nepunînd la socoteală munca femeilor și a copiilor, care este totuși destul de mare în agricultură, neconsiderînd ca producători decît pe cei 4 milioane bărbați între 15—60 ani, productivitatea agricolă ar reveni la 25.000 de lei sau la 820 de franci elvețieni pe an, adică la 2,25 de franci elvețieni pe zi.

După criza mondială situația s-a înrăutățit și mai mult. După cum am calculat deja anterior [94], productivitatea muncii în agricultura românească a descrescut în 1932 la 15.500 de lei sau la 484 de franci elvețieni pe an, deci la 1,35 de franci elvețieni pe zi.

Se poate astfel spune că, în general, fiecare valoare de o mie de franci elvețieni exportată sub formă de produse agricole reprezintă munca a doi muncitori agricoli români în timp de un an.

Acestea sînt cifre înspăimîntătoare!

§ 89. Dar încă un fapt interesant de constatat este, după cum am observat deja, marea diferență între venitul mediu pe cap de producător agricol și venitul mediu pe cap de producător industrial.

Deși nu sîntem în situația să producem dovezi în cifre pentru aceste două mari ramuri de producție și pentru toate țările cu privire la productivitatea medie în sensul propriu-zis, adică al producției nete pe cap de producător, dispunem totuși pentru unele state de material cifric interesant, referitor la producția netă pe fiecare om a cărui existență o asigură respectiva ramură de producție.

Aceasta revine la a pune în relație producția netă a fiecărei ramuri nu numai exclusiv la numărul de producători

[94] Vezi mai sus § 73.

respectivi, ci la numărul producătorilor și al membrilor familiilor lor, adică la numărul locuitorilor întreținuți de fiecare ramură.

După Woytinski (vol. IV, p. 7) producția netă anuală a agriculturii din Rusia, în 1897, revenea la 51,6 de ruble sau 5,5 de lire sterline pe locuitorul întreținut de agricultură, iar cea industrială la 202,7 de ruble sau la 21,5 de lire sterline, deci de *4 ori mai mare*.

În același timp, în Anglia producția netă anuală a agriculturii revenea la 65 de lire sterline de locuitor, iar aceea a industriei la 102 de lire sterline pe an, deci de 1,57 ori mai mare.

În cele ce urmează vom reveni mai exact asupra disproporției dintre superioritatea industriei în comparație cu agricultura, care se înfățișează diferit în țările înapoiate și în țările înaintate.

§ 90. Dacă cineva voiește să-și facă o idee asupra productivității medii a muncii în agricultură, în raport cu toate celelalte activități omenești, în toate statele lumii, atunci poate folosi cu succes două tabele din volumul III al lui Woytinski.

Pe baza datelor lui Woytinski, (p. 4) am putut calcula pentru 23 state principale ale lumii, în *tabelul E*, cifra totală de 179 milioane a producătorilor agricoli și cifra totală de 343 milioane a tuturor producătorilor [95].

Constatăm astfel că pentru aceste 23 de țări, numărul producătorilor agricoli reprezintă 52% din numărul total al producătorilor, adică circa jumătate.

Putem să stabilim acum cît reprezintă venitul agriculturii în raport cu venitul total al acelorași națiuni în aceeași epocă? În acest scop dăm în *tabelul F*, pentru un număr de 22 țări, repartiția venitului diferitelor ramuri de activitate națională în 1896.

Constatăm de acolo că dintr-un venit total de 10.780 milioane de lire sterline, partea agriculturii este de 2.132 de milioane de lire sterline, adică de 20% (bineînțeles rezultatul este foarte aproximativ).

[95] Recensămintele respective au fost efectuate la date diferite între 1911—1925, deci am totalizat cifre stabilite la date neconcomitente, dar fiindcă noi urmărim să stabilim numai proporția agricultorilor față cu numărul total al producătorilor din diferitele țări această necoincidență a anilor nu poate avea nici o influență sensibilă asupra rezultatului.

Munca în agricultură

Țara	În anul	Populația activă		
		În toate ramurile de producție	În agricultură	În % din total
		în mii	în mii	
U.R.S.S.	1920	43 000	—	—
Germania	1920	33 884	10 708	31,6
Marea Britanie + Irlanda	1911	20 147	3 409	12,0
Franța	1911	20 931	8 517	40,7
Italia	1911	16 370	9 086	55,5
Polonia	1920—1921	13 000	—	—
Spania	1910	9 300	4 221	56,2
Romania	1920—1921	7 500	—	—
Cehoslovacia	1920—1921	7 000	2 470	35,3
Iugoslavia	1920—1921	5 300	—	—
Ungaria	1910	8 744	5 601	64,1
Belgia	1910	3 120	520	16,6
Olanda	1909	2 262	640	28,3
Portugalia	1920—1921	2 400	1 440	60
Austria	1910	14 951	8 506	56,9
Suedia	1910	2 199	1 016	46,2
Grecia	1920—1921	2 820	965	32,3
Bulgaria	1910	2 249	1 823	81
Elveția	1920	1 899	486	26,2
Finlanda	1920	1 436	1 032	71,9
Danemarca	1921	1 524	475	31,2
Norvegia	1920	1 108	394	35,6
Lituania	1920—1921	1 250	1 010	81
Letonia	1920—1921	830	670	81
Estonia	1920—1921	570	460	81
Statele Unite	1920—1921	41 614	10 953	33,2
Indiile engleze	1920	146 414	105 688	71,4
Făcînd totalul numai pentru țările nesubliniate care au datele complete găsim:		343 022	179 090	52%

Venitul agriculturii în diferite țări în anul 1896

Tabelul 8

Țara	Venitul total în milioane lire sterline	Partea care revine agriculturii din venitul total	
		în milioane lire sterline	în %
Rusia	1 004	324	32,2
Germania	1 285	250	19,4
Marea Britanie și Irlanda	1 421	138	9,8
Austro-Ungaria	707	192	27,1
Franța	1 205	250	27,5
Italia	436	122	28
Spania	277	81	29,2
Belgia	169	26	15,8
Olanda	109	22	20,2
Portugalia	61	16	26,2
Statele scandinave (Suedia, Norvegia, Danemarca)	200	49	24,5
România, Bulgaria, Serbia	140	50	35,7
Grecia	28	8	28,6
Elveția	66	12	18,2
Pentru Europa întreagă	7 108	1 540	21,6
Statele Unite	3 178	488	15,3
Canada	186	34	18,3
Argentina	95	28	29,5
Australia	213	42	19,7
Pentru toate 22 țări:	10 780	2 132	19,8

Însă, dacă venitul agricol, care se ridică la 20% din venitul național al acestor țări, este realizat de jumătate (exact 52%) din populația activă, rezultă că restul de 80% din același venit este realizat de cealaltă jumătate (exact 48%) din populația activă.

A doua jumătate produce deci de patru ori mai mult decît cea dintîi [96].

[96] Dacă venitul neagricol reprezentînd 80% din venitul total este produs de 48% din populația totală, rezultă că venitul neagricol reprezintă 80/48 din venitul mediu pe cap de producător al acelei țări.

Dacă venitul agricol reprezentînd 20% din venitul total este produs de 52% din populația totală înseamnă că venitul agricol reprezintă 20/52 din venitul mediu pe cap de producător al acestor țări.

Așadar, toate celelalte ramuri de activitate omenească sînt în medie de 4 ori mai productive decît activitatea agricolă[97].

Aceasta pune în evidență ceea ce am numit inferioritatea intrinsecă a agriculturii, opusă superiorității intrinseci a industriei.

În cursul acestei lucrări facem în mod constant distincția între țările agricole cu populație densă și cu venit pe cap de locuitor slab și țările agricole cu populație rară, în care venitul pe cap de locuitor este foarte mare.

În prima categorie trebuie socotite Rusia, România, Jugoslavia și Peninsula Balcanică ca țări europene, India și China ca țări asiatice; în a doua categorie Argentina, Canada, Australia și Noua Zeelandă.

Concluziile noastre privitoare la țările agricole sînt valabile mai ales pentru țările din prima categorie.

Într-adevăr, în aceste țări contrastul între productivitatea muncii în industrie și aceea din agricultură este cel mai mare, în timp ce agricultura prezintă în mod absolut un nivel mai scăzut.

Dimpotrivă, în țările transoceanice cum ar fi Argentina, nivelul productivității agricole este mult mai mare decît în celelalte țări agricole și poate cîteodată să depășească nivelul productivității muncii în industriile locale.

Nu avem probe statistice la îndemînă, însă exemplul Statelor Unite este foarte concludent în această privință. Acolo productivitatea muncii agricole este foarte mare,

Raportul între venitul mediu al producătorilor neagricultori și venitul mediu al producătorilor agricoli este de: 80/84 : 20/52 = 4,35.

Aceasta este disproporția dintre productivitatea ocupațiilor neagricole și a celor agricole.

[97] Se spune de obicei mult rău despre rezultatele statisticii și în cazul nostru special criticii noștri au spus destul, însă cele pe care noi le prezentăm sînt pline de atîta relief, și contrastul cifrelor care constituie concluzia noastră este atît de marcat, încît chiar dacă statisticile ar conține erorile cele mai grosolane și încă ele ar rămîne concludente în sensul ideilor noastre.

Într-adevăr, chiar dacă statistica ar exagera (ceea ce de altfel este imposibil) — productivitatea muncii tuturor ramurilor neagricole cu 40% în plus și dacă ar exagera — (ceea ce este tot atît de imposibil) — productivitatea tuturor ramurilor agricole cu 40% în minus. totuși disparitatea dintre productivitățile medii ale acestor două mari categorii de producție în loc de a rămîne de 4/1 ar deveni:

$$\frac{4:1,40}{1\times 1,40} = 2,$$

așa că cea dintîi productivitate ar fi totuși de două ori mai mare decît cea de a doua.

iar contrastul ei cu industria mult mai mic decît în celelalte țări (vezi § 93).

De altfel chiar și cifrele exportului pe cap de locuitor pot să ne dea o idee (foarte apropiată de realitate) asupra productivității muncii agricole în aceste țări.

Cităm după R. Pierre *(Le Journal des économistes*, 15 iulie 1928), cifrele următoare reprezentînd exportul pe cap de locuitor în 1927, în franci francezi:

— Noua Zeelandă	4.004
— Canada	3.241
— Olanda (colonii)	2.588
— Australia	2.758
— Argentina	2.358

Aceste exporturi depășesc cu mult pe acelea ale marilor țări industriale, ale căror cifre sînt:

— Anglia	1.973
— Franța	1.353
— S.U.A.	1.028
— Germania	974

§ 91. De altfel, fracțiunea pe care o reprezintă valoarea producției agricole între celelalte activități productive este surprinzător de mică.

În cele 22 de țări din tabelul nostru, veniturile provenite numai din producție — în sensul propriu al noțiunii — reprezintă:

— 2.132 mil. de lire sterline agricultura, deci	37,5%
— 2.869 mil. de lire sterline industria, deci	50,5%
— 699 mil. de lire sterline mineritul, deci	12 %
5.700 mil. de lire sterline.	100%

totalul producției în sensul propriu.

Deci, agricultura nu participă la totalul producției acestor 22 de state decît cu 37,5%, rămînînd astfel departe în urma industriei [98].

[98] După Woytinski (vol. I, p. 159) venitul net total al industriei, fără industria minieră, e mai mare decît venitul net total al agriculturii în țările următoare: Anglia, S.U.A., Germania, Franța, Belgia, Olanda, Elveția, Canada, Australia.

Aceasta nu este de mirare cînd vedem că producția agricolă într-o țară agricolă ca Rusia [99] avea în anul 1900 o participare la producția națională de 54,9% și în anul 1913 abia de 53,9% (după Prokopowich)

În alte state, proporția este:

— în Franța (1911, după Poupin)	58,1%
— în Austria (1913, după Fellner)	33,2%
— în Ungaria (1913, după Fellner)	67,4%

§ 92. În ceea ce privește *participarea agriculturii la avuția națională*, aceasta revine în medie pentru cele 22 țări principale la 31,2%; participarea cea mai ridicată a fost atinsă în Spania (cu 50,9%) și în țările balcanice (cu 49,5%) iar cea minimă în Anglia (17,6%).

Pe cînd venitul agricol și avuția agricolă reprezintă numai o mică parte a ansamblului economic, populația agricolă reprezintă în aproape toate statele un procent foarte ridicat din populația totală.

Astfel, Woytinski [100], pe baza unei examinări minuțioase a tuturor statisticilor din lume, arată că în Europa (inclusiv Rusia), în Statele Unite și în India producătorii agricoli față de cei industriali se află în raportul de 2,5 : 1 [101] :. Numai în Europa Occidentală și Centrală proporția aceasta coboară la 1,5 : 1 [102].

[99] Vezi tabelul de la pag. 7, vol. III.

[100] Un exemplu interesant este acela al Austriei și al Ungariei studiat de Fellner (vezi Woytinski, vol. IV, p. 6). Vezi tabelul G.

În Austria în 1913 productivitatea muncii era de 490 de coroane pe an în agricultură și de 1 683 de coroane în industrie, deci o superioritate de 3,45 a industriei asupra agriculturii.

În Ungaria productivitatea medie a muncii în agricultură era de 815 de coroane și de 1 291 de coroane în industrie; deci o superioritate de 1,58 a industriei.

Asupra acestui din urmă raport facem însă toate rezervele, fiindcă socotim neverosimil ca avantajul industriei asupra agriculturii să fie atît de mic, afară doar în cazul cînd prin industrie se înțeleg și toate ramurile inferioare de producție manufacturieră, adică meseriile.

[101] În Rusia, pentru anii 1923/1924 această proporție este și mai mare.

[102] Valoare din 1909.

Venitul național al Austro-Ungariei în anul 1913

Tabelul G

	Austria	Ungaria	Austro-Ungaria
I. *Venitul național* (în mii de coroane austriece) din:			
a) Agricultură (inclusiv vînătoare și piscicultură)	4 169	4 550	8 719
b) Industrie (incl. minierit)	6 104	1 839	7 943
c) Toate ramurile economice (incl. venitul național 0ur)	12 565	6 741	19 306
II. *Populația care activează productiv* (în mii):			
a) în agricultură	8 506	5 601	14 107
b) în industrie	3 628	1 424	5 052
c) în toate ramurile economiei	14 951	8 744	23 695
III. *Venitul național pe cap* (coroane austriece)			
a) în agricultură	490	815	618
b) în industrie	1 683	1 291	1 572
c) în medie pe fiecare țară	867	771	817

Analiza acestei probleme ne face să ne dăm seama de evoluția ciudată a cursului dezvoltării concepției asupra celor două mari ramuri ale activității omenești: agricultura și industria.

Pentru fiziocrați, numai agricultura era productivă; pentru clasicii liberali și industria; pentru noi, industria este mai productivă decît agricultura.

§ 93. Combinînd statisticile de la p. 6, 7 și 8 din vol. IV — Woytinski, am alcătuit tabelul H.

Din acest tabel reiese, mai întîi, că *atunci cînd trecem de la o țară la alta, variația productivității muncii în agricultură este mult mai mare decît variația productivității în industrie.*

Pe cînd productivitatea muncii agricole crește din Rusia (136 de franci) pînă în Statele Unite (2.750 de franci) de 20 ori, productivitatea muncii industriale crește din Rusia

Tabelul H

Țara	Anul	Productivitatea muncii în franci aur		Raportul celor 2 productivități (disparitatea lor)
		în industrie	în agricultură	
Rusia	1897	540	136	4
S.U.A.	1909—1910	5 560	2 750	2
Anglia	1907	2 550	1 625	1,57

(540 de franci) pînă în Statele Unite (5.560 de franci) numai de 10 ori.

Tot astfel, o comparație între Anglia și Rusia arată că productivitatea muncii agricole în Anglia era de 12 ori mai mare decît în Rusia și numai de 4,75 ori mai mare în industrie.

Rezultă dar, că productivitatea muncii industriale este relativ mai constantă în fiecare dintre țări decît aceea a agriculturii.

Acest lucru este absolut inteligibil, căci industria modernă prezintă aproape pretutindeni — chiar și în tinerele state — același caracter tehnic și economic, căci productivitatea muncii ei depinde mai puțin de nivelul cultural al țării, pe cînd agricultura reflectă mai clar dezvoltarea generală a unui popor și pune astfel în adevărata lor lumină marile diferențe dintre statele înaintate și cele înapoiate.

§ 94. Caracterul tehnic și structural al industriei este ilustrat de *capitalul specific* care, după cum am văzut (vezi § 70), determină în mare măsură productivitatea muncii.

Capitalul specific este însă, în mod obișnuit, în toate țările, aproximativ egal pentru fabricile aceleiași ramuri cu aproximativ aceeași organizare și dotare mecanică, pe cînd, dimpotrivă, în agricultură capitalul specific prezintă mari deosebiri de la un stat la altul. Agricultura primitivă are, într-adevăr, un capital specific foarte mic; agricultura mecanizată are însă un capital specific foarte mare.

De asemenea, țările agricole cu o populație rară sînt caracterizate printr-un capital specific mare, fiindcă aici pe fiecare cap de muncitor agricol revin întinse suprafețe de teren cultivabil, pe cînd în regiunile cu populație deasă agricultura țărănească are un capital specific mic, adică pe fiecare cap de muncitor agricol revine o suprafață mică de teren.

§ 95. Din același tabel H mai rezultă — în raport direct cu concluzia precedentă — că contrastul între productivitatea industrială a muncii și cea agricolă este mai mare în statele agricole înapoiate și dimpotrivă mai mic în statele industriale înaintate. Explicația este aceeași de mai sus. *Discrepanța între productivitatea muncii industriale și cea agricolă* este datorată, în cea mai mare parte, contrastului dintre capitalurile specifice respective. Acest contrast este însă mai mare în acele state agrare al căror capital specific este foarte mic din lipsa mecanizării agriculturii lor și din cauza limitatului teren de cultură pe cap de muncitor (vezi nota § 91).

Rezultă din aceasta că *trecerea statelor agricole înapoiate de la ocupațiile agricole la cele industriale le oferă un mai mare avantaj decît țărilor înaintate.*

Tot de aici mai rezultă că progresul cultural va fi caracterizat printr-o tendință de nivelare a productivității muncii în fiecare activitate productivă. Un înalt nivel cultural va face să dispară treptat din țările înapoiate contradicțiile caracteristice și foarte puternice de natură economică.

21. EVOLUȚIA ISTORICĂ A PRODUCTIVITĂȚII MUNCII

§ 96. La stabilirea acestei evoluții am ajuns printr-o comparație a situației actuale din mai multe state cu nivel cultural foarte diferit.

Nu este lipsit de interes să verificăm acest aspect în diferitele stadii de evoluție ale unuia și aceluiași stat.

Raportul dintre media productivității muncii în industrie și aceea a agriculturii a evoluat în Statele Unite (vezi mai jos § 243) după cum urmează [103], [104]:

1880	1890	1900	1910	1920
3.21	3,20	2,55	2,16	1,44

[103] Merită să fie pus în evidență — ceea ce de altfel am făcut-o deja pentru România — faptul că salariile medii ale industriei și agriculturii se abat foarte puternic unul de celălalt.

După Wilford King, *The Wealth and Income of the People of U.S.A.* (New York, Macmillan, 1923), p. 110, în 1921, în S.U.A. salariul mediu anual în industrie era de 1 027 dolari iar salariul mediu pe oră de 0,53 dolari, pe cînd salariul mediu anual în agricultură era de 486 dolari iar salariul mediu pe oră de 0,20 dolari.

[104] Trebuie să observăm că din anul 1899 în statistica industriei americane nu se mai socotesc meseriile, ceea ce sporește în mod necorespunzător

Din aceste cifre se vede o dată mai mult existența unei tendințe continue către nivelarea productivităților muncii. *Contrastul între industrie și agricultură tinde treptat să dispară sub acțiunea unei forțe nivelatoare.*

În ce constă această forță nivelatoare?

În primul rînd, ea este tendința către nivelarea prețurilor. Prețurile medii ale articolelor industriale coboară prin raport cu prețurile medii ale articolelor agricole [105] (vezi § 237).

Evoluția industriei arată un tempo relativ încetinit. Între 1880—1910 productivitatea muncii agricole a trecut (vezi § 243) de la 167 de dolari (cu puterea de cumpărare din 1880—1899) la 392 de dolari, deci a sporit numai de 2,34 de ori.

În același interval de timp productivitatea industrială a muncii a trecut de la 537 de dolari (cu puterea de cumpărare din 1890—1899) la 849 de dolari, deci s-a înmulțit numai de 1,59 ori.

Constatăm dar, o *încetinire relativă a progresului industrial prin raport cu progresul agricol.*

De altfel, cum vom arăta mai jos (vezi § 98, punctul 4), *producția industrială nu sporește în aceeași măsură în care se înmulțesc forțele industriale necesare pentru această producție;* cu alte cuvinte dezvoltarea globală a industriei se petrece sub legea randamentului descrescînd.

§ 97. Dacă comparăm acum agricultura și industria din punctul de vedere al productivității capitalului putem să constatăm (vezi tabelul: Industria în Statele Unite din 1849 pînă în 1931) că în 1909—1910 *productivitatea capitalului investit* era în agricultură de 0,15 iar în 1919—1920 de 0,21, pe cînd în industrie, în același interval de timp, productivitatea capitalului a trecut de la 0,46 la 0,56.

Rezultă de aici că pentru a realiza o producție netă de 1 dolar, industria trebuia în 1909—1910 să investească 2,2 dolari, pe cînd în agricultură cerința investițiilor era de 6,6 dolari, adică de 3 ori mai mare.

cifra productivității medii a industriei. Dacă s-ar fi păstrat metoda statistică originară, atunci ultimele trei cifre ar fi fost și mai mici. Raportul dintre productivitatea medie a industriei și cea a agriculturii, sau ceea ce am numit disparitatea între industrie și agricultură, ar fi fost pentru anii 1900, 1910 și 1920 mai mic decît cel dat mai sus.

[105] Această evoluție *seculară* a fost întreruptă de criza economiei mondiale.

Agricultura rămîne și aici în mare inferioritate față de industrie, fiindcă pentru a realiza același produs net reclamă imobilizarea unui capital specific mult mai mare.

22. EVOLUȚIA PRODUCTIVITĂȚII ÎN INDUSTRIE

§ 98. Pentru a examina mai îndeaproape evoluția productivității muncii industriale și a productivității capitalului, precum și motivele care le-au determinat, ne vom folosi de statistica industriei americane.

Luînd în considerare numai statistica generală a industriei americane, fără indicații speciale asupra diferitelor grupe de industrii, de la 1849 și pînă astăzi, se pot face următoarele constatări [106]:

1. *Mecanizarea progresivă a industriei* rezultă clar din două serii de factori. În primul rînd, forța motrice a sporit mult mai repede decît numărul de muncitori.

În 1869 fiecare lucrător era ajutat de o forță motrice de 1,14 HP; în 1914 de 3,20 HP; în 1929 de 4,85 HP.

În acest din urmă an fiecare muncitor din industria americană avea înhămat la carul cu care înainta pe linia producției 5 cai mecanici!

Dar, în afară de creșterea forței motrice, gradul general de mecanizare al industriei se mai exprimă și în sporirea supraproporțională a capitalului investit, care, de asemenea, în raport cu numărul lucrătorilor, este exagerat de mare.

Într-adevăr, în 1849 fiecare muncitor era sprijinit de un capital specific investit de 525 de dolari (cu puterea de cumpărare din 1914), pe cînd în 1914 fiecărui lucrător i se alătura un capital specific de 3.240 de dolari (cu puterea de cumpărare din 1914). Ținînd seama de fluctuațiile valorice ale

[106] A se vedea tabloul anexă în care toate valorile sînt exprimate în dolari, avînd puterea de cumpărare a dolarului din 1914. Cifrele în dolari publicate de „Statistical Abstract of the United States" au fost transformate în dolari avînd valoarea de la 1914 pe baza indicilor următori:

1849 : 107	1914 : 100
1859 : 115	1919 : 210
1869 : 120	1921 : 149
1879 : 97	1923 : 156
1889 : 81	1925 : 151
1899 : 80	1927 : 140
1904 : 86	1929 : 140
1909 : 97	1931 : 107

dolarului în raport cu mărfurile în tot acest interval de timp, se poate totuși deduce o crescîndă nevoie a industriei moderne americane de un capital specific din ce în ce mai mare.

2. — *Productivitatea anuală a muncii* se află în continuă creștere, ea se ridică de la 453 de dolari (cu puterea de cumpărare din 1914) în 1849, la 1.400 de dolari în 1914 și pînă la 2.846 de dolari (cu puterea de cumpărare din 1914) în 1931.

Productivitatea s-a urcat astfel de 6 ori în timpul celor 82 de ani înregistrați de statistică.

Iată un fenomen important care va merita să fie comentat amplu în cele ce urmează. Trebuie totuși să remarcăm că în ultimii 25 de ani anteriori anului 1914, sporul productivității muncii n-a fost prea rapid. Într-adevăr, în 1889 productivitatea muncii a fost de 1.220 de dolari, iar în 1914 de 1.400 de dolari, așa încît în timp de 25 de ani sporul a fost de-abia de 15%.

3. — *Salariile sînt, prin raport cu producția netă a industriei, un element de o relativă stabilitate*, căci ele variază în intervalul 1849—1889 între 51% și 41%, ajungînd în intervalul 1889—1914 între 41 și 40%, pentru ca să scadă pînă în 1931 la 36%.

Astfel, pe măsură ce productivitatea generală a muncii în industrie crește, salariile sporesc și ele, nu *exact* în aceeași proporție, ci *aproape* proporțional. Într-adevăr, salariile reale (raportate la indicele prețurilor) au sporit mai mult decît de două ori în decursul a 63 de ani. Luînd ca bază (100) salariile din perioada 1890—1899 indicele salariilor este de: 46,8 în 1850, respectiv 94,9 în 1890 și 103,0 în 1913.

Aceste cifre exprimă un progres social efectiv și real, în contrast cu următoarea concluzie a lui Marx [107]: „În cadrul producției capitaliste, dezvoltarea forței productive a muncii are drept scop să reducă acea parte a zilei de muncă în decursul căreia muncitorul trebuie să muncească pentru sine, prelungind tocmai astfel cealaltă parte a zilei de muncă, în decursul căreia el poate munci gratuit pentru capitalist".

S-ar deduce de aici că pe măsură ce productivitatea muncii crește, în aceeași măsură fracțiunea procentuală din producția netă reprezentată de salariu scade, în timp ce fracțiunea procentuală complementară reprezentată de plusvaloare crește. Dar, cifrele date de noi mai sus arată că prima fracțiune este destul de constantă și bineînțeles și a doua, așa încît antici-

[107] K. Marx, *Op. cit.*, Cap. 10, p. 332.

Anul	Numărul lucrătorilor A	Forțe motrice în H.P. E	Capital investit C	Salarii S	Producția brută Pb
			În mii de dolari cu puterea de cum		
I. Marea și mica industrie (inclusiv meseriile)					
1849	957 059	—	500 000	220 000	940 000
1859	1 311 246	—	870 000	328 000	1 640 000
1869	2 053 996	2 346 142	1 410 000	516 000	2 820 000
1879	2 732 595	3 410 837	2 865 000	976 000	5 510 000
1889	4 251 535	5 938 635	8 055 600	2 334 800	11 570 800
1899	5 306 143	10 097 895	12 267 300	2 901 170	16 250 100
II. Marea și mica industrie (inclusiv meseriile)					
1899	4 712 763	—	11 219 000	2 510 400	14 258 600
1904	5 468 383	13 487 707	14 739 000	3 035 400	17 202 100
1909	6 615 046	18 675 376	18 998 200	3 533 000	21 311 300
1914	7 036 247	22 437 072	22 790 900	4 078 300	24 246 400
1919	9 096 372	29 504 792	18 330 000	4 300 000	25 800 000
III. Toate industriile exceptînd fabricile care au producția evaluată la mai puțin 5000 dolari/an					
1914	6 896 190	22 264 343		3 983 539	25 593 880
1919	9 041 311	29 297 963		4 977 422	29 470,780
1921	6 946 570	—		5 498 680	29 145 800
1923	8 778 156	33 094 228		7 489 522	41 193 900
1925	8 324 261	35 772 628		7 105 940	41 532 261
1927	8 349 755	38 825 681		7 749 430	44 798 820
1929	8 838 743	42 931 061		8 300 695	50 310 616
1931	6 523 026	—		6 715 860	38 645 294

Producție netă P	Numărul de H.P. corespunzînd unui lucrător $\frac{E}{A}$	Capital specific $q = \frac{C}{A}$	Salariu mediu $s = \frac{S}{A}$	Productivitatea muncii $p = \frac{P}{A}$	Productivitatea capitalului $\frac{P}{C}$	Procentul din producția netă reprezentată de salarii $\frac{S}{P}$	Plus-valoarea pe cap de lucrător $p - a = qi$	Coeficient de calitate $\frac{P}{\sqrt{AC}}$
Părare din 1914								
433 000	—	525	230	453	0,87	0,51	223	630
742 000	—	660	250	568	0,85	0,44	318	695
1 165 000	1,14	690	251	570	0,82	0,45	319	685
2 030 000	1,24	1 050	358	745	0,71	0,48	387	730
5 197 900	1,40	1 890	550	1 220	0,64	0,45	670	885
7 070 600	1,88	2 310	550	1 315	0,57	0,41	765	875
6 038 800	—	2 380	531	1 280	0,54	0,41	749	830
7 318 200	2,47	2 000	555	1 340	0,50	0,41	785	820
8 793 050	2,80	2 710	535	1 325	0,46	0,40	790	785
9 878 300	3,20	2 240	580	1 400	0,43	0,41	820	780
10 330 000	3,25	2 010	480	1 130	0,56	0,48	650	795
9 630 735	3,22		575	1 390		0,41	819	
11 830 382	3,25		550	1 308		0,42	757	
12 263 367	—		620	1 765		0,44	973	
17 585 237	3,78		858	2 003		0,42	1 150	
17 733 811	4,30		857	2 130		0,40	1 276	
19 703 721	4,68		922	2 359		0,39	1 431	
22 775 203	4,85		940	2 576		0,36	1 637	
18 567 090	—		1 029	2 846		0,36	1 815	

parea lui Marx nu a fost confirmată de cursul real al evoluției economice.

4. — Un fenomen căruia îi revine o mare importanță pentru evoluția industriei este *lipsa unei concordanțe între sporul mijloacelor întrebuințate de industrie și creșterea producției sale nete.*

Pentru a verifica acest lucru, să considerăm două perioade diferite din evoluția industriei americane, care se deosebesc foarte mult una de cealaltă: mai întîi perioada 1849—1889 și apoi perioada 1889—1914.

În prima perioadă producția netă a sporit de 12 ori. Mijloacele de producție au sporit în același interval în raporturi foarte diferite; astfel capitalul de 16 ori iar muncitorii abia de 4,5 ori. (Nu putem face o comparație în ceea ce privește forța motrice, care — normal — nu apare în statistica anului 1849).

Se poate dar conchide că pentru această perioadă de 40 de ani sporul producției nete merge aproape în paralel cu sporul capitalului investit și mult mai rapid decît sporul numărului de muncitori.

Dimpotrivă, în a doua perioadă de la 1889 la 1914, adică într-un interval de 25 de ani, producția netă a sporit abia de 1,90 ori (aici progresul a avut un ritm mult mai încet), în timp ce mijloacele de producție au sporit astfel: capitalul de 2,84 ori, muncitorii de 1,65 ori și forța motrice de 3,77 ori, așa încît numărul muncitorilor a sporit aproape paralel cu producția, pe cînd capitalul și forța motrice au crescut într-o proporție substanțial mult mai rapid decît producția.

Această constatare concordă cu concluzia lui Schultze Gaevernitz [108]: „Progresul tehnic în industrie se manifestă mai ales prin predominarea pe care munca și capitalul o iau asupra factorului materie".

În același sens King [109]: „Noi am făcut dovada că în marea industrie pentru orice unitate dintr-un anumit produs, de pildă pentru un yard de stofă sau o tonă de fier, *partea care revine muncii, ca și aceea care revine capitalului sînt din ce în ce mai mici;* partea muncii, fiindcă munca este înlocuită din ce în ce mai mult cu capitalul: partea capitalului, fiindcă acesta, devenind grație progresului tehnic din ce în ce mai productiv, ajunge în același timp, datorită dezvoltării economiei naționale, tot mai ieftin".

În a treia perioadă, de la 1914 la 1929, dimpotrivă, producția netă a sporit de 2,36 ori, în timp ce numărul lucrătorilor a sporit de 1,28 ori, iar acela al forței motrice instalate de 1,81 ori.

Concluzia pe care sîntem îndreptățiți s-o tragem din toate aceste constatări este departe de a fi optimistă.

Pentru ansamblul industriei americane în cei 25 de ani anteriori războiului mondial se observă o evoluție dominată de legea randamentului descrescînd.

Mijloacele puse la dispoziția producției industriale: muncitorii, capitalul investit și mai ales forța motrice sporesc într-un ritm viu, în timp ce valoarea producției nete sporește mai puțin repede decît ansamblul acestor mijloace [110].

5. — Fenomenul pe care l-am pus în evidență mai sus poate fi observat și în alt fel. Dacă, de pildă, se raportează

[108] Schultze Gaevernitz, *La grande industrie*, Paris, 1896, Guillaumin, p. 124.

[109] King Willford Isbell, *The Wealth and Income of the People of the United States*, New York, 1923, Macmillan, p. 238.

[110] Se poate exprima matematic această necorespondență între sporul forțelor industriale și sporul producției nete, luînd media geometrică a celor trei rapoarte de creștere între 1889 și 1914: 1,65; 2,84; 3,77, drept expresia sintetică a dezvoltării forțelor industriale (medie care este 2,60) și comparînd-o cu raportul 1,90 care exprimă sporul producției nete. Pentru creșterea forței motrice rezultă următoarea formulă:

$$\sqrt[3]{1{,}65\ 2{,}84\ 3{,}77} = \sqrt[3]{17{,}6} = 2{,}60.$$

Cum se vede dar, producția netă nu a sporit decît mult mai puțin (cu 27% mai puțin) decît au sporit mijloacele producției, contopite în formula sintetică.

Rămîne deci stabilit că producția netă s-a dezvoltat după legea randamentului descrescînd (subproporțional).

în fiecare an producția netă la capitalul investit, pentru a se stabili astfel producția netă a unui capital de 1 dolar — ceea ce vrea să însemne a stabili productivitatea capitalului — atunci rezultă că această productivitate care era la 1849 de 0,87 a scăzut progresiv pînă în 1914 la 0,43.

Conchidem dar, o dată mai mult, că pentru a produce o valoare dată este nevoie în epoca contemporană de un aparat de producție mult mai mare și mai costisitor decît era necesar în epocile mai îndepărtate. În 1849, pentru a produce un dolar într-un an era nevoie să se investească — în agricultură am putea zice să se „planteze" — 1,16 dolari, pe cînd în 1914 producerea unui dolar costa 2,32 dolari.

6. — În ceea ce privește *variația coeficientului de calitate*, trebuie să constatăm că în ultima vreme se observă *un regres sistematic*. Într-adevăr, coeficientul de calitate era în 1849 de 630 și a sporit în 1889 la 885, pentru a cădea în 1914 la 780. Astfel, într-un sfert de veac calitatea industriei americane — în înțelesul pe care l-am definit mai sus — a scăzut cu 12%.

Anul 1889 pare a reprezenta un punct culminant în evoluția industrială; este anul în care fiecare dolar investit în industrie și fiecare forță de producție folosită în industrie produceau un maximum de valori reale.

7. — Comparația între salariul mediu „s" și *plusvaloarea* $p - s = q \cdot i$ ne arată că aceasta din urmă *depășește pe departe salariile* (vezi coloanele respective din tabelul american). Muncitorul produce în medie valori nete de două ori mai mari decît ceea ce primește pentru munca lui, așa încît ceea ce el oferă societății (plusvaloarea) este mai mult decît ceea ce reține pentru el însuși [111].

[111] Este interesant să amintim că primul exemplu *cantitativ* de plusvaloare pe care Marx (vezi *Capitalul*, cap. IX) îl scoate din realitate — acela al filaturilor engleze din 1871 — îl duce la concluzia că *plusvaloarea este egală cu salariile.*

Partea a II-a

TEORIA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

1. INTRODUCERE ÎN PARTEA TEORETICĂ

§ 99. Pentru o mai bună înțelegere a criticii noastre împotriva teoriei clasice a comerțului internațional și ca introducere în propria noastră reconstrucție a acestei teorii voim, înainte de orice, să supunem atenției cititorului cîteva puncte principale și metodologice, pe care le considerăm de interes cu totul deosebit.

Aceste puncte sînt următoarele:

1. — Teoria noastră a schimbului internațional — ca și aceea a protecționismului — se bazează exclusiv pe acele *avantaje și dezavantaje economice* care, în diferite cazuri, vor fi, *direct și actual*, obținute de o țară. Ea se abține din principiu de la orice fel de argumentare care se bazează pe avantaje și dezavantaje cu *caracter social*, ale căror repercusiuni ar avea loc numai indirect sau în viitor.

2. — În demonstrațiile noastre ne îngăduim să considerăm fiecare țară ca o *unitate economică* și să prezentăm influențele ce rezultă din comerțul internațional și din sistemul protecționist *exclusiv din punctul de vedere al acestei totalități*, fără să analizăm cum se distribuie în interiorul țării eventualele beneficii și pierderi.

3. — Pentru a evita în demonstrațiile noastre „stîncile" doctrinei valorii considerăm, cel puțin deocamdată și aproximativ, *prețurile pieții mondiale* ca mărimi fixe, care nu vor fi influențate de producția și comerțul a două țări ce se găsesc în relații reciproce. Influența producției și comerțului a acestor două țări asupra formării prețurilor mondiale va fi prezentată într-o ulterioară succesiune de idei.

2. PRIORITATEA PUNCTULUI DE VEDERE ECONOMIC

§ 100. În capitolul dedicat insuficienței teoriilor protecționiste am exprimat intenția să părăsim terenul argumentelor *neeconomice*, pe care le-au folosit pînă acum neîncetat protecționiștii, și să combatem liberul schimb pe propriul său teren, adică *pe terenul economic*.

Aici trebuie reținut și faptul că revizuirea și reconstrucția teoriei clasice a schimbului internațional, plănuită de noi, va fi făcută tot exclusiv din punct de vedere economic.

Doctrina liberului schimb s-a referit întotdeauna la *avantajul direct și momentan*, un optimum care rezultă din renunțarea la oricare restricție a comerțului exterior și a pretins că prin liberul schimb se realizează automat, în fiecare stat, organizarea *economic optimală* a producției, care se exprimă înainte de orice în *prețul scăzut* al tuturor produselor. În acest mod, partizanii liberului schimb s-au străduit totdeauna să pună în lumină favorabilă *avantajele pur economice* ale sistemului lor.

Dimpotrivă, protecționiștii — și între ei mai ales L i s t — au invocat mereu în favoarea tezei lor alte argumente, mai mult sau mai puțin străine de factorii pur economici [112]. Așa, de exemplu, necesitatea de a structura diferențiat ramurile de activitate ale unui stat, sau educația și dezvoltarea intelectuală, sau chiar necesitatea apărării statului, care se obțin cu ajutorul unei industrii naționale [113].

Ceea ce intenționăm, în primul rînd, este o rupere de tradiția protecționismului, apoi, însă, o dovadă sprijinită pe argumente pur economice cu demonstrarea valorii de necontestat a protecționismului, în anumite condiții date.

Teoria noastră își propune, prin urmare, scopul să investigheze *avantajele economice, directe și imediate, ale unui protecționism bine chibzuit și adaptat condițiilor reale*. Ea se plasează astfel pe același teren ca și liberul schimb și apreciază,

---

[112] Dr. Louise S o m m e r, *Freihandel und Schutzzoll in ihrem Zusammenhang mit Geldtheorie und Währungspolitik* (Weltwirtschaftliches Archiv, Juli 1926): „Mișcarea protecționistă nu se justifică niciodată cu argumente economice". „Avem nevoie înainte de orice să ne sprijinim pe o bază pur economică".

[113] Această deosebire importantă a fost formulată de C o n r a d foarte exact: „Scopul liberului schimb este determinat numai prin motive economice: justificarea protecționismului include însă dimpotrivă și motive sociale și politice".

din același punct de vedere, avantajele protecționismului existente în anume condiții.

De altfel, însăși teoria clasică a comerțului internațional după Smith, Ricardo și Mill crede că poate să demonstreze avantajele *economice directe*, pe care le realizează toate țările prin comerțul liber.

Polemica noastră împotriva acestei teorii și revizuirea noțiunilor fundamentale, care urmează acesteia, ne permit să contestăm în mod hotărît concluziile clasice, rămînînd totuși *pe terenul strict economic* și renunțînd la orice element străin acestuia.

§ 101. Există totuși teoreticieni [114] care rămîn absolut sceptici față de însăși posibilitatea de a demonstra cu temeiuri economice fie avantajele protecționismului, fie acelea ale liberului schimb. Ei reprezintă părerea că o *„teorie economică exactă"* a protecționismului se sustrage de la orice discuție întocmai ca și teoria tradițională a liberalismului.

Pentru o asemenea concepție nu putem invoca nici o înțelegere. Cum se poate discuta în contradictoriu cu un economist care neagă posibilitatea de a găsi adevărul în domeniul economiei și dintr-o dată pune la îndoială însăși *existența unei științe economice?*

Ne este prea bine cunoscută concepția — era să spunem mentalitatea — din care izvorăște un asemenea scepticism distructiv. Ea se bazează pe concepția care face din știința economică o asemenea știință socială ce are de studiat multiplicitatea și conlucrarea tuturor acelor realități psihice și sociale care determină soarta economiei.

Dar, cunoașterea caracterului complex al vieții sociale pe de o parte și a *caracterului inevitabil unilateral al economiei pure* pe de altă parte, ne interzic să părăsim punctul de vedere strict economic și să discutăm asupra problemelor economice cu vagi argumente pseudo-filozofice. Abuzînd, cum s-a făcut în Germania și în alte părți, de analize speculative „prea multilaterale" și de aceea mult prea imprecise, s-a ajuns să se dizolve știința economică într-un asemenea haos de observații, pe cît de subtile pe atît de exagerate, care nu au fost în stare să răspundă fără echivoc nici unei întrebări din domeniul social și nici unei singure probleme a științei economice. În asemenea condiții s-a putut vorbi cu drept cuvînt despre

[114] A se vedea critica adusă volumului nostru de Gino Arias, în revista „La Gherarchia", martie 1932.

o criză a științei economice, din moment ce din motive filozofice această știință *refuză să înțeleagă lucrurile și să le modeleze într-o teorie.* Nu! Dacă știința economică vrea să ajungă la rezultate efective, iar nu să se oprească la sterile considerații scolastice asupra noțiunii valorii și asupra echilibrului economic, atunci căile sale trebuie să fie cu totul altele.

Metoda utilizabilă pentru aceasta este, după modelul clasicilor, înainte de toate analiza și după aceea sinteza. Analiza trebuie să se concentreze, dintr-un punct de vedere pur economic, asupra fenomenelor economice. Aici trebuie trase toate acele concluzii care rezultă din premisele pur economice, în ipoteza că toți ceilalți factori ai vieții sociale sînt considerați constanți. (Ceea ce se exprimă prin formula des folosită în știință: „egalitatea tuturor celorlalți factori fiind presupusă".) Ea trebuie să conducă în cele din urmă la concluzii economice precis conturate. Odată stabilite concluziile, apare indispensabilă înlănțuirea ideilor unilaterale pur economice cu celelalte condiții felurite și complexe, pe care le aduce cu sine viața societății și a statului. Numai atunci se poate ajunge la o concluzie cuprinzătoare, căreia să-i revină o anumită valoare importantă pentru realitate.

Aceasta este doar *metoda de care s-au servit totdeauna liberalii și socialiștii clasici; ei trebuie să i se atribuie rezultatele științifice la care aceștia au ajuns, rezultate cărora — cu toate erorile lor — nu li se refuză nici astăzi aprecierea favorabilă.* Dacă ei s-ar fi mărginit numai să constate că viața socială este încîlcită și de aceea de nedescurcat, dacă nu ar fi crezut într-o metodă logică în știința economică, atunci probabil nu ar fi realizat nimic mai mult pentru știință decît anumiți teoreticieni din epoca noastră care sînt tot atît de iscusiți pe cît de sterili.

§ 102. Este, prin urmare, fără sens să se conteste posibilitatea unei științe economice și să se refuze recunoașterea criticii noastre fundamentate și revizuirea profundă pe care o aducem teoriilor economice liberale, sub pretextul că nici această teorie nu ar fi în stare să studieze adevărul cu ajutorul metodei logice.

Căci, faptul de a dărîma o teorie, care a dominat știința și politica economică a tuturor națiunilor timp de un secol, cum este teoria comerțului internațional a lui Smith — Ricardo, este o realizare care nu poate fi minimalizată

luînd o asemenea poziție sceptică față de știința economică ca atare.

Iată de ce cerem insistent criticilor noștri să facă abstracție de toate acele discuții teoretice care pun sub semnul îndoielii, sau neagă, știința economică în însăși îndreptățirea ei la existență și le pretindem să se pronunțe categoric dacă noi, în paginile ce urmează, am reușit sau nu să devedim *inexactitatea teoriei lui Smith — Ricardo asupra comerțului internațional*.

Desigur, există teoreticieni care reprezintă energic punctul de vedere *totalitar* în economie, care combat concepția atomistică a economiei naționale clasice și totuși sînt gata să recunoască că „acei care nu sînt subjugați de prejudecățile unei „școli" trebuie să fie de părere că Manoilescu a dat o lovitură mortală teoriei tradiționale a comerțului internațional" [115].

De altfel, metoda și concepția noastră sînt foarte departe de orice fel de *atomism*. Clasicii liberali au comis eroarea de a fi considerat națiunea numai ca o sumă de indivizi — *bă chiar ca un ansamblu compus exclusiv din întreprinzători* — acești clasici deducînd de aici că națiunea în totalitatea ei are un avantaj, atunci cînd proprietarii la rîndul lor profită dintr-o oarecare întreprindere industrială sau comercială.

Noi reprezentăm însă — după cum vom arăta în curînd din nou — o concepție *diametral opusă* celei citate mai sus, căci vom accentua tocmai *neconcordanța și uneori chiar antiteza dintre beneficiul național și beneficiul individual al întreprinzătorului*.

Iată de ce teoriile noastre trebuie să fie considerate, prin excelență, *antiatomistice și naționale*.

§ 103. Am caracterizat mai sus, ca fiind o obligație pe care ne-o impune însăși metoda, atacarea pe o cale unică a explicării fenomenelor economice.

Nu este totuși mai puțin adevărat că această obligație, care se impune *la început* oricărei cercetări științifice, atrage cu sine negreșit o a doua obligație care apare *la sfîrșitul* unei asemenea cercetări. Aceasta din urmă constă în necesitatea unei corectări a concluziilor pur economice, prin considerarea tuturor acelor alte puncte de vedere, pe care viața socială și a statului ni le impune. Căci, punctul de vedere economic,

[115] Ugo Spirito, în revista „Leonardo", martie 1932.

cu toată importanța lui, nu este *singurul* care trebuie luat în considerare.

§ 104. Dar, pe de altă parte, această metodă care acordă *prioritate* economicului, fără a nesocoti însă celelalte puncte de vedere, nu reprezintă nicidecum o *concepție materialistă* a realității sociale.

Căci, după părerea noastră, este bine înțeles că *țelurile* supreme ale vieții sociale și naționale nu sînt de ordin material și economic. Desigur, politica economică se orientează după aceste scopuri elevate, totuși cercetările și străduințele ei se extind asupra „materialului" și a „folositorului", al *materiei* și al *utilității*. Totuși acest caracter al ei nu-i răpește științei economice dreptul de a fi o știință a mijloacelor și a aprecierii oportunității „utilului", de a se considera ca *idealistă în finalitățile sale*.

Scopurile supreme ale vieții sociale și naționale nu sînt așadar *fixate* de către știința economică; ea se pune numai în slujba acestor scopuri. În sarcina ei organizatorică, cu privire la „utilul" recunoscut, economia națională se servește de propriile ei criterii de apreciere: *noțiunea bogăției și a posibilității de a crea bogăție*. Aceste două criterii își află expresia în noțiunea de productivitate a muncii care, la rîndul ei, va fi cheia economicității, a spiritului gospodăresc în producerea bunurilor, adică raportul între bunurile ce se produc și mijloacele întrebuințate pentru aceasta. *Dar acest criteriu nu trebuie să fie singurul pe care să-l avem în vedere*, el trebuie să fie întrepătruns cu toate acele observații pe care viața socială le impune: dreptate socială, apărare națională, creșterea forțelor productive etc.

Modificările și corecturile care trebuie aduse în acest sens concluziilor prea absolute ale teoriei economice pure vor fi expuse în § 184.

3. STATUL NAȚIONAL CA UNITATE ECONOMICĂ

§ 105. De-a lungul întregului volum metoda noastră va fi să socotim fiecare țară ca o *unitate* distinctă în comerțul internațional, făcînd abstracție de diversitatea intereselor individuale existente în interiorul fiecărei țări.

Într-adevăr, în această privință am putut constata că cele mai multe greșeli de raționament, strecurate în demonstrațiile privitoare la comerțul internațional, provin din

faptul că problema raporturilor dintre două țări, considerate ca două unități, se complică inutil cu diferite alte probleme care se referă la influențele pur interne ale liberului schimb sau ale protecționismului.

Așa se întîmplă adeseori cînd, cu ocazia cercetărilor privind fenomenele comerțului internațional și a luării unei atitudini pentru sau împotriva protecționismului, sînt incluse repercusiunile taxelor vamale asupra costului vieții, asupra salariilor etc.

Aici ne găsim cu siguranță în fața unei mari greșeli de metodă. Desigur, nu se poate contesta că un studiu aprofundat al protecționismului trebuie să țină seamă de toate repercusiunile sistemului vamal în interiorul unei țări. Dar este totuși posibil să fie relevate avantajele și dezavantajele economice ale protecționismului pentru o țară *în totalitatea ei*, fără să se ia în considerare toate efectele declanșate în interiorul țării.

În cazul special al teoriei noastre, această metodă simplificatoare este cu atît mai indicată cu cît ea conduce — după cum vom dovedi mai departe — la *concluzii definitive, pe care considerarea ulterioară a efectelor interne ale problemei nu mai poate să le schimbe* (vezi § 174, 182, 183).

Concluziile obținute pe calea acestei metode sînt, prin urmare, solid fixate, pentru toate timpurile și în toate circumstanțele. Din acest motiv statele, în ansamblul lor și în relațiile lor reciproce, trebuie să fie considerate ca unități economice [116].

Ca urmare, pentru noi fiecare țară înseamnă în comerțul internațional *o unitate*. Avantajele și dezavantajele sistemului protecționist sau ale liberului schimb vor fi apreciate după pierderile sau cîștigurile pe care acestea le aduc unității constituite de fiecare țară în totalitatea sa.

Întreaga noastră deducție teoretică este independentă de posibilele repercusiuni pe care sistemul vamal ar putea să le exercite în interiorul fiecărei țări. Va fi rolul unei alte analize — pe care o vom întreprinde poate într-o altă lucrare — să pună în evidență aceste variate efecte și să indice căile pentru înlăturarea eventualelor urmări nefavorabile. Dar, această analiză este *independentă de teoria noastră*. Ea va fi întreprinsă la o dată viitoare și nu va atrage după sine nici un fel de schimbare în concluziile noastre teoretice.

[116] După o maximă a lui List: „În comerțul internațional nu indivizii sînt acei care intră în relații economice între ei, ci statele".

4. VALOAREA ȘI PREȚUL

§ 106. O mare eroare de metodă, care se comite de obicei în tratarea problemelor schimbului internațional, constă în faptul că la începutul tuturor cercetărilor se pun într-o relație fluctuațiile prețului produselor ajunse la schimb cu cursul lor comercial.

Se obișnuiește să se înceapă cu exemplul a două țări care își schimbă produsele între ele și sînt *cu totul izolate* de restul lumii. Pe baza acestei ipoteze, a unei poziții izolate a ambelor țări, prețul mărfurilor schimbate este lăsat să depindă de intensitatea relativă a ofertei și cererii, tocmai a acestor și numai a acestor două țări.

Absurditatea acestei metode este evidentă. Prețurile variază în raport cu oferta și cererea care se manifestă în lumea întreagă, iar nu numai cu oferta și cererea a două state oarecare. *În chipul acesta se lasă impresia că s-a voit să se țină seama de fluctuațiile prețului, în timp ce, în realitate, se ține seama numai de fluctuațiile prețului într-un caz strict particular, care nu are nici o legătură cu realitatea și de aceea nu permite nici generalizarea concluziilor trase din el.*

Metoda noastră diferă foarte mult de cea amintită mai sus. Pentru o primă aproximație — care de altfel ne va permite să tragem concluzii importante și în același timp foarte extinse — să luăm în considerare *cazul unui stat care face comerț cu tot restul lumii.*

Să presupunem că teritoriul acestui stat este destul de mic, astfel încît cantitățile de mărfuri produse de el care ajung la export nu sînt capabile să influențeze sensibil formarea prețurilor internaționale ale acestor mărfuri. În producția și în comerțul exterior al unei astfel de țări mici prețul unei mărfi, într-un interval de timp dat, constituie prin urmare o mărime independentă, independentă de orientarea politicii economice, indiferent dacă această politică promovează producția internă sau favorizează importul.

Trebuie să se recunoască că această ipoteză nu are în sine nimic neverosimil și exagerat. Căci există în lume atîtea țări mici sau mijlocii a căror producție, al căror comerț și consum, într-o direcție sau alta, nu sînt suficient de importante încît

să exercite o influență asupra formării prețurilor internaționale ale mărfurilor.

Plecînd de la această ipoteză a unei țări mici voim să elaborăm o teorie a comerțului internațional pentru această țară și să arătăm concluziile care rezultă din ea pentru politica comercială a acestei țări mici.

După ce vom epuiza această primă ipoteză și vom scoate din ea concluzii clare, vom presupune că o țară mare, sau că mai multe țări împreună, ar urma întocmai politica comercială care a fost recunoscută ca recomandabilă pentru această țară mică. Se înțelege de la sine că de data aceasta vom ține seama de fluctuațiile produse în prețurile mărfurilor prin această politică generalizată. Vor rezulta atunci unele complicații, pe care vom avea obligația să le studiem; dar putem să anticipăm anunțînd că aceste complicații nu vor modifica decît prea puțin concluziile pe care le-am tras din prima ipoteză (vezi § 186, 187).

§ 107. Metoda noastră oferă marele avantaj de a ne pune în situația să evităm *capcanele teoriei valorii*, fără a ne sili nicidecum să ne bazăm pe ipoteze absurde și fără a ne constrînge să construim sistemul nostru pe o anumită definiție a valorii. Dimpotrivă, metoda noastră ne permite să evităm acest punct, totdeauna critic, al științei economice, fără a ne încurca în contradicții.

În cea dintîi ipoteză a noastră — aceea a unei țări mici a cărei producție și al cărei comerț nu influențează valorile din schimbul internațional — *valorile* acelor mărfuri (într-un anumit moment cînd se exprimă *un anumit* echilibru pe piața mondială și pe piața acestei țări) sînt pur și simplu identice cu *prețurile* lor. Prețul este, în acest caz bine definit, măsura valorilor. El nu variază într-un interval de timp dat și *nu este influențat de către direcția spre care această mică țară își îndreaptă comerțul și forțele sale productive;* fie că această țară produce numai cereale, fie că produce numai piane, prețurile de schimb ale acestor mărfuri pe piața mondială rămîn aceleași.

§ 108. Această metodă ne scutește pe de altă parte de obligația să întreprindem, după exemplul altor teoreticieni, o critică a formării prețurilor internaționale și a cauzelor acesteia. Pentru noi nu există nici un fel de obligație de a intra în aprecierea *utilității relative* (sau asupra „ofelimității" mărfurilor, așa cum aceasta rezultă din necesitățile de moment ale pieții, determinate de moda corespunzătoare, de

educație, de distribuția bogăției și prin urmare și de distribuția puterii de cumpărare etc.).

Noi considerăm prețurile mărfurilor, într-un moment dat și pentru o stare de echilibru momentan, o *realitate* și nimic mai mult. Nu ne interesează să întrețesem în discuția asupra formării prețurilor o critică a evenimentelor sociale.

De aceea nu vom spune niciodată, ca de exemplu Charles Rist, că creșterea valorii de schimb a produselor unei ramuri industriale nu ar fi nici o dovadă că această ramură industrială ar aduce avantaj societății, deoarece valoarea este determinată de cerere și această cerere nu ar concorda obligatoriu cu *utilitatea socială* (astfel este cazul tutunului sau a altor mărfuri considerate nocive).

O asemenea analiză ar fi prea plină de digresiuni și fără nici o utilitate.

Iată de ce, voim să facem abstracție de judecarea mobilurilor care determină oamenii să aprecieze un bun mai mult decît altul și conform acestei aprecieri să determine prețurile respective. *Noi ne limităm la constatarea că, la un moment dat, între toate mărfurile lumii și între toate necesitățile de a le poseda există un anumit echilibru, un echilibru care, pentru acest interval de timp, se exprimă în anumite prețuri.*

§ 109. Utilitatea socială reală, care se ascunde îndărătul acestor prețuri, ne este cu totul indiferentă. Constatăm, de pildă, că oamenii au o preferință pentru tutun — abstracție făcînd de părerea noastră subiectivă asupra utilității acestui bun — și că prețul tutunului se stabilizează la un anumit nivel.

Constatăm, de asemenea, că un pian are un anumit preț, adică, pentru țara care îl produce, *o anumită putere de cumpărare.*

Acesta este un fapt. Dacă pianul este cumpărat pentru a servi drept victimă unei domnișoare fără nici un talent muzical, acesta nu este pentru noi un motiv ca să-i discutăm „utilitatea socială". Din punctul de vedere pur economic, și considerat pentru o epocă dată, acest pian reprezintă o valoare măsurată prin prețul său, adică una echivalentă cu un alt obiect — poate mai util — avînd același preț. Pianul reprezintă pentru țara care îl produce *o anumită putere de cumpărare;* aici se află importanța lui și utilitatea sa primară.

Sumner lămurește această chestiune într-un mod remarcabil în termenii următori: „Îmi creează uneori dificultăți să-i fac pe oameni să înțeleagă că între necesitatea unei

anumite industrii și nevoia de produsele acestei industrii există o deosebire".

Ideea nu s-ar putea exprima mai clar. O țară are nevoie de o anumită industrie, nu numai ca un mijloc de satisfacere directă a nevoilor ei, ci și ca o mașină de creat putere de cumpărare, care să fie instalată în fața altor state. *Corespunzător capacității mai mari sau mai mici a industriei de a crea țării ei (cu aceleași disponibilități de muncitori și capital) putere de cumpărare internațională îi revine acestei industrii o mai mare sau mai mică importanță pentru economia națională.*

Pe aceste premise fundamentale va fi construită întreaga noastră teorie.

5. PROBLEMA COMERȚULUI INDIVIDUAL ȘI INTERSTATAL

§ 110. Argumentul principal al liberului schimb este ideea că un stat, la fel ca și un individ, trebuie să cumpere cît mai ieftin posibil articolele de care are nevoie [117].

Acest argument clasic, luat de la Smith, confirmă o dată mai mult aforismul francez: „Comparaison n'est pas raison". Un individ practică la un moment dat numai o singură profesiune din care îi revine un anumit venit. Acest venit trebuie să-i asigure, prin cumpărăturile ce are de făcut, un maximum de îndestulare a nevoilor sale. În ce privește venitul său, el poate să-i aducă o modificare numai schimbîndu-și cu totul profesiunea, ceea ce ne pune în fața unei alte probleme.

În același timp, individul nu-și creează în general prin activitatea lui directă (ca în cazul cînd ar fi țăran și nici chiar atunci complet) acea mare cantitate de bunuri asupra cărora se extinde consumul său. Subiectul economic cumpără aceste utilități și le plătește cu bani dintr-un anumit venit.

Ni s-a obiectat că, chiar pentru un individ, mijlocul de plată nu este banul ci, întocmai ca și în cazul statului, mărfurile și serviciile produse de el.

[117] Lujo Brentano, *Das Freihandelsargument*, Berlin, 1901, p. 4: „Croitorul nu-și fabrică el însuși încălțămintea pe care o poartă, ci o cumpără de la cizmar; cizmarul nu-și face singur hainele de care are nevoie, ci le cumpără de la croitor". *„Ceea ce este înțelept pentru gospodăria fiecărei familii, nu poate fi nebunie pentru aceea a unui popor".*

Noi nu contestăm acest lucru însă, în comparația clasică a unui stat cu un singur subiect, se ia în considerare numai un subiect economic a cărui ocupație și venit nu se schimbă, pentru care problema schimbului este pur și simplu o problemă a comerțului, nu însă o problemă de producție.

Dimpotrivă, dacă se consideră un subiect economic a cărui ocupație și venit se schimbă, atunci, după părerea noastră, problema lui nu se deosebește de aceea a unui stat. Aceleași premise aici și acolo, care conduc la aceeași concluzie.

Această concluzie înseamnă că un subiect economic trebuie să-și pună forțele sale în slujba acelor activități economice care prezintă un grad înalt de productivitate a muncii (un venit mare) și care să-l pună în situația să-și poată cumpăra mărfurile necesare satisfacerii nevoilor sale chiar la prețuri ridicate, în loc să risipească forțele în activități minore și puțin rentabile și să se bucure că poate să-și cumpere foarte ieftin bunurile ce-i sînt necesare.

Pentru un individ, ca și pentru un stat întreg, este cu mult mai bine să cîștige mult și să cumpere scump, decît să cîștige puțin și să cumpere ieftin, căci — o spune bunul simț — este mai ușor să ajungi a-ți dubla veniturile decît să cumperi tot ceea ce ai nevoie cu jumătate de preț.

Deci, problema care se pune pentru el este de a cumpăra cît mai ieftin, pentru a realiza cu un venit dat, o sumă maximă de satisfacții. Între activitatea lui de producție, care îi procură venitul și între funcția lui de cumpărător nu există nici o relație.

Altfel se petrec lucrurile cu o țară. Mai întîi, o țară își satisface o mare parte din nevoile sale prin propria sa muncă. Schimbînd structura aparatului ei de producție ea poate să satisfacă nemijlocit o parte din ce în ce mai mare din nevoile ei și, prin urmare, să diminueze astfel partea pe care înainte o acoperea prin importuri.

Pe de altă parte, *mărfurile importate* — singurele pe care le cumpără — *nu sînt plătite din sursa unui venit fix*, ca în cazul fiecărui subiect economic. „Mărfurile se plătesc cu mărfuri" pe care tocmai această țară le produce. Aceste mărfuri sînt foarte variate, atît cantitativ cît și ca valoare adică, ca putere de cumpărare a altor mărfuri.

Depinde astfel foarte mult de facilitatea cu care această țară produce mărfurile necesare pentru schimb, spre a decide

dacă o operație de schimb cu străinătatea poate fi considerată ca avantajoasă sau dezavantajoasă.

Numai prețul scăzut al mărfurilor de import nu ne îndreptățește încă să ne pronunțăm că importul este avantajos. Acest avantaj nu depinde numai de *„cum se cumpără"*, ci, mai ales de *„cum se creează puterea de cumpărare necesară"*.

§ 111. Problema este mult mai complexă decît în cazul unui singur subiect economic. Dacă acest subiect economic produce și cumpără atunci avem de luat în considerare ca mărimi fixe:

1. — Partea sa de consum din bunurile pe care le produce.

2. — Venitul său în bani, care-i stă la dispoziție pentru cumpărarea celorlalte bunuri de care are nevoie.

Cel dintîi element trebuie considerat ca aproape fix, pentru că subiectul economic, atîta timp cît nu-și schimbă profesiunea, produce totdeauna aceeași marfă, din care consumă numai atît cît este neapărat necesar pentru acoperirea consumului său.

Cel de al doilea element este fix, prin însușirea lui de rezultat al activității profesionale a acestui subiect economic. În orice caz, o eventuală schimbare a profesiei constituie o problemă care iese din sfera comercială. Deci, primele două elemente care i se pun ca problemă pentru tranzacția sa comercială trebuie considerate ca mărimi date. Dimpotrivă, acea sumă de bunuri pe care subiectul economic o va cumpăra cu venitul său fix este o mărime variabilă.

Problema care se pune subiectului economic în domeniul comercial constă în obținerea unui maximum de satisfacție cu ajutorul acestui venit fix.

Cu totul altfel se pune problema în cazul țării.

1. — În primul rînd, *partea ei de consum* din bunurile pe care le produce este o *mărime variabilă*. Admițînd că consumul țării rămîne totdeauna același pentru toate mărfurile, poate totuși să intervină o modificare în orientarea producției acestei țări, astfel încît producția unor obiecte ale consumului său de pînă atunci să înceteze (pe care de acum înainte va trebuie să le importe) și în locul acestor mărfuri să producă alte obiecte pentru consumul său propriu (care de acum înainte nu vor mai fi importate).

Această schimbare (vezi § 80) s-a dovedit avantajoasă — cum vom demonstra mai departe (vezi § 198 și urm.), după dezvoltarea teoriei noastre — de cîte ori se renunță la producerea unui articol brut pentru a produce în locul lui un

articol înnobilat, adică o marfă cu o mai ridicată productivitate a muncii.

De aceea, la fiecare schimbare a producției, chiar atunci cînd consumul rămîne același, partea consumului țării din propria sa producție prezintă variații foarte mari.

2. — În afară de aceasta, *venitul unei țări* cu care se cumpără din străinătate — în contrast cu cazul fiecărui subiect economic — *nu este*, de asemenea, *un venit fix*. Căci, în general, o țară plătește importul cu ajutorul altor mărfuri pe care ea le exportă.

Deci, cînd cineva voiește să aprecieze dacă o operație comercială este avantajoasă trebuie să facă o comparație între două tranzacții: aceea a importului și aceea a exportului care, ambele, sînt mărimi variabile.

Mijlocul de plată nu mai este, prin urmare, o mărime fixă; mărimi fixe sînt mai curînd *capitalul* necesar ca și *munca* întrebuințată pentru a produce mărfurile de export. Deci, suma de plătit depinde de costurile de producție ale acestor mărfuri, costurile fiind înțelese în sensul lor național, adică evaluate în muncă întrebuințată și în capital investit (vezi § 24, 47, 112).

Suma de bani plătită nu este o mărime fixă; ea nu este nici măcar limitată, căci munca unei țări poate să realizeze, în cazul unei schimbări a orientării și a unei creșteri corespunzătoare a intensității ei, valori de schimb cît se poate de mari.

Așadar, cumpărăturile unei țări nu depind numai de ceea ce va fi cumpărat, ci și de ceea ce va fi produs pentru a cumpăra, adică, într-o exprimare mai simplă, pentru a plăti mărfurile cumpărate [118].

La cumpărăturile unui subiect economic trebuie să se conteze pe două mărimi fixe (partea lui de consum din propriile produse și venitul său disponibil pentru cumpărături) și o mărime necunoscută (cumpărăturile sale); la cumpărăturile unei țări sînt însă trei elemente variabile și necu-

[118] Cauwès, *Cours d'économie politique*, p. 723: „Pentru consumator prețul produselor n-are importanță decît prin comparație cu venitul lui; pentru imensa majoritate a oamenilor venitul constituie o remunerare a muncii lor. Este dar esențial ca munca să producă venituri mari, căci la ce ar servi ieftinătatea bunurilor dacă nu am cîștiga suficient ca să le cumpărăm? Iată-ne puși în fața problemei, care dintre cele două sisteme economice puse în discuție dezvoltă mai puternic munca națională: libertatea absolută a comerțului sau un sistem protecționist rațional".

noscute — partea ei de consum din propriile produse, mărfurile pe care le exportă pentru plata cumpărăturilor sale, în fine, cumpărăturile sale efectuate în formă de importuri.

Pentru individ, problema cumpărării rămîne exclusiv în domeniul unei pure tranzacții comerciale. *În cazul țării însă, cumpărarea nu este în nici un caz numai o problemă de comerț, ea este în același timp și o problemă de producție* [119].

Vom adînci aceste considerații mai departe (vezi § 167 și urm.). Pentru moment voim să ne mulțumim cu indicația că ne-am îndepărtat foarte mult de concepția simplificatoare a liberului schimb, după care: „o țară ca și un individ trebuie să-și cumpere mărfurile acolo unde ele sînt cele mai ieftine" [120].

Dacă ar trebui să rezumăm poziția unei țări în schimbul internațional într-o singură formulă am spune: „Nu-mi spuneți numai cum cumpărați, dar și cu ce plătiți, pentru ca să vă pot spune dacă cumpărați scump sau ieftin [121].

[119] Partizanii liberului schimb obișnuiesc întotdeauna să vadă avantajul schimbului în el însuși.

Însă avantajele și dezavantajele schimbului trebuie căutate în ceea ce se ascunde îndărătul schimbului, adică în procesul de producție.

Orice judecată asupra avantajului sau dezavantajului unui schimb se reduce la urma urmei la a compara două operațiuni de producție: producția eventuală a obiectului pe care vrem să-l achiziționăm și producția eventuală a obiectului pe care trebuie să-l dăm în schimb pentru a-l obține pe cel dintîi.

Nu sînt decît două moduri de a achiziționa o marfă: sau prin producerea directă, sau prin producerea unei alte mărfi cu a cărei remitere în schimb se achiziționează marfa necesară. În amîndouă cazurile este vorba de o producție, iar problema schimbului nu este nimic altceva decît o comparație între două cazuri ale producției.

[120] Este totuși de remarcat că anumiți doctrinari ai liberului schimb și-au dat seama de importanța mărfurilor de export pentru evaluarea avantajului sau dezavantajului importului.

După Stuart Mill, în timp ce valoarea mărfurilor produse în interiorul unei țări este determinată prin costurile lor de producție, valoarea mărfurilor importate este determinată prin costurile lor de achiziție, adică prin valoarea mărfurilor create în interiorul țării pentru plata acestor importuri. Este de mirare că după ce a arătat atîta luciditate în esența lucrurilor, Mill a putut totuși să rateze calea cea bună!

O afirmație extrem de prețioasă în același sens este făcută de Bastable (*op. cit.*, p. 21): „Trebuie să recunoaștem limpede că pentru o țară costul mărfurilor importate trebuie să fie măsurat după acela al mărfurilor exportate".

[121] Fr. Francis *(op. cit.*, p. 44): „Singura piață într-adevăr ieftină este aceea a unei țări considerată ca un singur tot". Iar la p. 47: „Cea mai mare înșelăciune și cea mai nepomenită inducere în eroare a istoriei a fost «piața ieftină» a liberului schimb și nici o clasă socială nu a suferit mai puternic sub aceasta ca populația noastră muncitoare".

6. COSTUL ÎN BANI ȘI COSTUL ÎN MUNCĂ

§ 112. John Stuart Mill și-a dat seama, mai bine decît orice alt teoretician, de diferența fundamentală a celor două elemente ale comerțului internațional. El a separat net elementul *schimb* de acela al *producției*.

Cel de al doilea element este neglijat foarte frecvent în demonstrația partizanilor liberului schimb, sau, în cel mai bun caz, este amestecat cu factorul schimb în așa fel încît separarea influenței pe care fiecare dintre cele două elemente o exercită este considerabil îngreuiată.

Mill scrie [122]: „Într-un dublu sens o țară poate obține, prin comerțul exterior, mărfuri mai ieftin: în sensul valorii și în sensul costului".

1. — *Ieftinătatea în sensul valorii* depinde de operațiunea pur comercială care se execută după producerea mărfurilor.

Gradul de ieftinătate depinde de așa-numita lege a lui Mill *„legea egalizării cererii internaționale"*, iar Mill își dă foarte multă osteneală ca să demonstreze cum, în cazul schimbului între două țări, avantajul comercial poate să le revină în același timp ambelor țări.

2. — *Ieftinătatea în sensul costului real* depinde de activitatea de producere a acelei mărfi care servește la plata mărfii importate.

„Însă, în celălalt sens, acela al importanței costurilor, o țară va cumpăra o marfă mai ieftin atunci cînd primește o cantitate mai mare din acea marfă cu aceeași cheltuială de muncă și capital.

În acest sens al cuvîntului, ieftinătatea depinde în mare parte de o cauză de natură diferită: *o țară obține importurile sale la prețuri mai ieftine în raport cu productivitatea generală a industriei sale naționale și cu eficiența generală a muncii sale.*

Munca unei țări poate să fie în totalitatea ei mai puțin eficace, mai puțin eficientă decît aceea a unei alte țări".

Eficiența generală a muncii unei țări este exprimată prin productivitatea medie a muncii sale, pe care am putea-o numi *productivitatea medie a muncii naționale.*

[122] John Stuart Mill, *Grundsätze der politischen Ökonomie*, Leipzig, 1869, III, Ediție germană, Vol. II, Capitol XVIII, p. 284.

Această productivitate a muncii este oarecum pentru fiecare țară *unitatea sa naturală de valoare.*

Unitățile monetare sînt de origine pur arbitrară și istorică și de aceea nu au nici o importanță economică pentru particularitățile vieții economice ale fiecărei țări și nu au nici un raport cu aceasta. Dimpotrivă, *productivitatea medie a muncii naționale este expresia supraordonată, sintetică a economiei naționale.*

Ea caracterizează intensitatea vieții economice și chiar nivelul bogăției colective. Prin această însușire ea este o unitate valoroasă de măsură pentru progresul economic al fiecărei țări.

De ce această unitate trebuie considerată naturală? Este naturală fiindcă constituie singura bază logică pentru evaluarea tuturor valorilor naționale.

Căci nu este decît foarte firesc de a raporta la capacitatea medie de producție tot ceea ce se produce, se consumă și se acumulează într-o țară. Și este foarte natural de a ajusta cheltuielile și consumul unei națiuni la această capacitate de a produce.

Constatarea că cheltuielile făcute în două țări diferite reprezintă aceeași valoare, socotită în aur, nu ne îndreptățește în nici un fel să conchidem că aceste cheltuieli sînt egale și din punctul de vedere național. Dacă în una din țări productivitatea medie a muncii naționale este dublă decît în cealaltă țară, o cheltuială de aceeași valoare aur reprezintă în cea dintîi țară numai jumătate decît în cea de a doua, căci consumul muncii naționale a fost în acest caz numai pe jumătate atît de mare.

Aurul reprezintă totdeauna și pretutindeni o mărime fizică constant egală, însă ușurința cu care acesta se procură este foarte diferită în fiecare țară (vezi § 190).

Pentru a calcula productivitatea medie a unei țări, în vederea comparațiilor internaționale, este bineînțeles necesar să reducem toate valorile la o măsură comună internațională, adică să evaluăm mărfurile produse luînd ca bază prețurile internaționale sau mondiale. De aceea productivitatea medie a muncii unei țări trebuie să fie în mod riguros numai productivitatea PE.

În general însă, atunci cînd este vorba de producția unei țări în întregul ei și nu de aceea a unei singure mărfi, diferența între productivitatea medie a muncii PE și productivitatea medie a muncii P I este mai puțin importantă.

„Statele care-și realizează producția lor proprie cu cele mai mici costuri își vor obține și importurile cu cele mai mici costuri".

Din păcate, John Stuart M i l l *nu a conceput noțiunea eficienței în sensul productivității muncii,* care determină mai precis o marfă în raport cu alta, care este noțiunea fundamentală a propriilor noastre expuneri. *El a receptat, dimpotrivă, concepția ricardiană și a dat eficienței sensul avantajului comparativ,* care îi revine unei țări în producția aceleiași mărfi în comparație cu o alta (vezi § 113 și urm.). Însă, cu toate acestea, principiul stabilit de el, după care eficiența generală a muncii constituie temeiul determinării costurilor reale ale importurilor merită, de asemenea, să fie reținut.

Ideea că în comerțul internațional avantajul este determinat de doi factori precis delimitați unul de altul, este exprimată mai bine în următorul pasaj al lui M i l l: „Ceea ce costă pe o țară importul său este o funcție de două variabile: *cantitatea* propriei sale mărfi, pe care o dă în schimb și *costul* acestei mărfi. Dintre aceste două variabile, numai cea din urmă depinde de eficacitatea muncii; cea dintîi depinde de legea valorilor internaționale, adică de intensitatea și de extensibilitatea cererii străine pentru mărfurile țării, comparate cu propria ei cerere de mărfuri străine".

Această recunoaștere este extrem de remarcabilă. Ea arată că cercetarea lui M i l l, cu ajutorul căreia trebuie să se determine cum se distribuie avantajul comerțului internațional asupra diverselor țări, conduce numai la un rezultat de interes parțial. *Ea dă pur și simplu soluția unei probleme superficiale.*

Într-adevăr, *punctul esențial al problemei schimbului îl constituie totdeauna chestiunea costurilor naționale ale mărfurilor produse în țară* în vederea schimbului (vezi § 24, 47, 112). Și în acest punct M i l l și-a întrerupt cercetările sale. De aceea nici nu i-a reușit să coreleze factorul *cost* cu factorul *cantitate*-preț, spre a ne da în acest mod o expunere cuprinzătoare a problemei schimbului.

În capitolul care urmează se va încerca să se înainteze în această direcție (vezi și § 167 și urm.).

7. TEORIA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL DUPĂ SMITH ȘI RICARDO

§ 113. Liberul schimb a clădit întregul său sistem pe ceea ce se numește *teoria comerțului internațional* [123]. Această teorie a fost dezvoltată de trei mari clasici: Adam Smith, Ricardo și John Stuart Mill.

Adam Smith a formulat principiul diviziunii internaționale a muncii, care afirmă că o țară trage un folos din comerțul internațional de îndată ce importă o marfă pe care ar fi în stare să o producă ea însăși, dar în condiții inferioare în comparație cu străinătatea, adică cu costuri mai mari [124].

Ricardo a mers și mai departe, dezvoltînd teoria că *o țară trage un folos din comerțul internațional nu numai cînd importă o marfă în producția căreia se găsește în inferioritate absolută față cu străinătatea, dar chiar atunci cînd importă o marfă în producția căreia este superioară străinătății, dar totuși mai puțin superioară decît în producția altor mărfuri.*

Este clar în ce raport stă teoria lui Adam Smith față de aceea a lui Ricardo. *Dacă principiul stabilit de Ricardo este adevărat, atunci acela al lui Smith va fi cu atît mai (a fortiori) adevărat.*

Căci, dacă o țară este chiar atunci în avantaj — după ipoteza lui Ricardo — cînd importă o marfă în producția căreia este superioară străinătății (dar această superioritate este depășită de superioritatea în producția unei alte mărfi), cu atît mai mult va fi această țară în avantaj — după ipoteza lui Smith — cînd importă o marfă în producția căreia este inferioară străinătății.

[123] Este semnificativă teama cu care critica a îndrăznit să se apropie de aprecierea construcției noastre a teoriei comerțului internațional, pe care o expunem mai jos. Afară de una sau două excepții, toți criticii noștri s-au ferit cu multă prudență să intre în domeniul acesta destul de complicat și de subtil. Și astfel ei și-au aplicat lor înșiși principiul sănătos al . . . minimului de efort, dînd un frumos exemplu de conștiință hedonistă.

[124] Adam Smith, *op. cit.*, Cartea IV, Cap. II, p. 305—306: „Dacă o țară străină ne poate furniza bunuri mai ieftine decît le-am putea produce noi, e mai bine să le cumpărăm de la ea, cu o parte din produsul activității noastre, utilizate într-un mod din care putem trage oarecare folos". Și ceva mai departe adaugă: „Este sigur că nu a fost investit capitalul cu rentabilitatea cea mai mare atunci cînd producția țării a fost îndrumată spre o marfă pe care țara ar putea-o cumpăra în altă parte mai ieftin decît ar putea-o produce".

Deci, a confirma pe Ricardo înseamnă în același timp a confirma pe Smith. Dar invers nu este posibil, căci a contesta pe Ricardo nu înseamnă a contesta în același timp pe Smith.

Iată un motiv mai mult pentru a dezvolta în acest volum și ceea ce am numit „a doua revizuire", căci în prima revizuire noi contestăm pe Ricardo, fără a contesta totuși direct și pe Smith. De aceea tema celei de a doua revizuiri va fi să contestăm într-un mod convingător și pe Smith.

Teoria lui Ricardo — pe care o vom numi cîteodată și *teorema lui Ricardo* — este cunoscută în comerțul internațional sub denumirea de *„principiul superiorității comparative"* sau *„principiul costurilor comparative"*.

În ceea ce-l privește pe John Stuart Mill, acesta a adîncit teoria lui Ricardo prin aceea că a stabilit legile după care două țări, care se află între ele în raporturi de schimb reciproc, își împart „beneficiul" care rezultă „în mod necesar" pentru ambele părți din comerțul internațional.

§ 114. În centrul teoriei comerțului internațional se află celebra demonstrație a lui Ricardo privitoare la costurile comparative [125, 126].

De ce ne ocupăm în cele ce urmează, atît de amănunțit, de exemplul lui Ricardo? Aceasta pentru că, după părerea tuturor teoreticienilor, el constituie adevărata piesă

[125] Prof. Josef Gruntzel, *Zur Theorie des Schutzzolles*, Weltwirtschaftliches Archiv, August 1918: „Această teorie (a liberului schimb) și-a găsit fundamentarea sa profundă și științifică în teorema clasică a costurilor comparative. După părerea lui Cabiatis, nimeni n-a expus această teoremă atît de clar ca însuși fondatorul ei Ricardo".

[126] Ar putea face obiectul criticii noastre și alte exemple, de pildă acel al lui John Stuart Mill sau al lui Cairnes, care este luat ca punct de plecare de către De Leener în volumul său *Theorie et politique du commerce international*.

Și am putea chiar să repetăm demonstrația noastră, prin care contestăm principiul costurilor comparative, cu exemple preluate din toți clasicii.

Dar o asemenea repetare ar fi pe cît de obositoare pe atît de inutilă.

De aceea, ne mărginim numai la exemplul prezentat de autorul însuși al acestei teorii care este Ricardo.

De altfel, în voluminosul nostru articol publicat în Weltwirtcshaftliches Archiv din ianuarie 1940 intitulat „Die theoretische Problematik des Aussenhandels", am făcut o demonstrație generală algebrică a teoriilor noastre și a criticii lui Ricardo, aplicînd în urmă concluziile la care am ajuns la toate exemplele numerice date de diferiți autori clasici și moderni.

Specialiștilor care ar voi să pătrundă, într-adevăr, în adîncul ideilor noastre le recomandăm călduros citirea acestui lung articol.

esențială a teoriei liberului schimb. Acest bastion trebuie să cadă, dacă voim să cucerim cetatea întreagă [127].

Demonstrația lui Ricardo reprezintă, prin urmare, apogeul teoriei liberului schimb [128].

Se spune despre ea — după o maximă a lui Cairnes — că „sondează adîncimile teoriei liberului schimb" și *mulți teoreticieni sînt de părere că principala misiune a științei economice se situează în direcția unei revizuiri a acestei teorii* [129].

Avantajul remarcabil al teoriei lui Ricardo constă de altfel în aceea că ea pune problema comerțului internațional pe un teren pur economic, fără a amesteca argumente politice și sociale.

În felul acesta, problema cîștigă în limpezime și ia un caracter care îngăduie o discuție într-adevăr științifică.

Situîndu-ne exact pe același teren vom dezvolta critica noastră și vom construi, în locul teoriei lui Smith și Ricardo, teoria noastră.

§ 115. Înainte de a intra în examenul teoriei ricardiene, trebuie să precizăm în mod clar care sînt ipotezele conținute, — în mod expres sau tacit — în demonstrațiile ricardiene.

Putem rezuma aceste ipoteze în modul următor:

— a) Valoarea unei mărfi este identică cu *costul* său de producție.

— b) Costul de producție constă exclusiv din costul *muncii* (salariile).

[127] Gruntzel *(op. cit.)* : „Prin teoria costurilor relative de producție, Ricardo a perfecționat teoria diviziunii muncii internaționale în așa mod, încît ea a putut să devină baza științifică a mișcării liberului schimb și a fost recunoscută — într-o formă mai mult sau mai puțin modificată de către aproape toți teoreticienii liberului schimb".

„Nu numai în Anglia, țara de origine a acestei teorii, ci și în toate celelalte țări civilizate, teoria liberului schimb se bazează pe această teorie a maestrului Ricardo, care, pe de altă parte constituie și principalul punct de atac al teoriei protecționismului, fără ca pînă acum să-i fi reușit să reducă această teorie la absurd, cu toate defectele ei astăzi general recunoscute, care derivă din aplicarea unilaterală a metodei abstracte".

[128] „Concluziile lui Ricardo și reflecțiile lui John Stuart Mill constituie punctul culminant al analizei teoretice pentru aplicarea practic politică a liberului schimb".

[129] M.-J. Bonn, *Das Wesen der Weltwirtschaft*, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 35, 1912:

„Este foarte probabil ca teoria costurilor relative de producție, așa cum a fost dezvoltată de clasici și astfel cum este trecută în tratatele moderne, este aptă de a fi îmbunătățită. Transformarea ei ar fi cea mai importantă sarcină a teoreticienilor economiei mondiale."

— c) Salariile în una și aceeași țară sînt uniforme, adică nu depind decît de *cantitatea* muncii.

Concluzia care rezultă din aceste trei puncte este că *valoarea nu depinde decît de cantitatea muncii* și că într-o țară diferitele mărfuri se schimbă între ele în așa fel încît *cantitățile* de muncă încorporate în ele sînt *egale*, așadar mărfurile se schimbă între ele după regula *„muncă egală contra muncă egală"*.

§ 116. Punctele sus-citate constituie baza teoriei comerțului internațional al lui Ricardo.

Deoarece Ricardo a emis, în alte părți ale operei sale, o părere oarecum divergentă, nu este fără interes să ne oprim puțin asupra acestor păreri contradictorii una față de cealaltă, cu atît mai mult cu cît tocmai aceste greșeli sînt semnificative și instructive.

În primul rînd trebuie arătat că Ricardo nu a considerat totdeauna că schimbul între mărfurile produse în aceeași țară se face exclusiv după *cantitatea de muncă* conținută în fiecare marfă. De fapt, în acest punct el a susținut două opinii diferite care se contrazic între ele.

Care este cea dintîi opinie? Cînd Ricardo [130] comentează faimosul său exemplu de schimb dintre Portugalia și Anglia el scrie: „În felul acesta, Anglia ar da produsul muncii a 100 de englezi pentru produsul muncii a 80 de portughezi. *Un astfel de schimb nu poate avea loc între indivizii aceleiași țări.* Munca a 100 englezi nu poate fi dată pentru aceea a 80 englezi ..."

În modul acesta se exprimă foarte clar ideea că schimburile în interiorul unei țări se fac pe baza „muncă egală contra muncă egală". Nu există nici o altă posibilitate de interpretare a tezei mai sus menționate.

De altfel, întreaga demonstrație a renumitei teorii a comerțului internațional se bazează pe acest postulat; calitatea muncii omenești ca și calitatea economică nu joacă aici nici un rol. Aici contează numai cantitatea muncii. Aceasta constituie singurul factor care determină schimbul dintre două mărfuri, în una și aceeași țară.

Aceasta este prima opinie a lui Ricardo. Și în mod regretabil aceea spre care se îndreaptă atenția, căci *pe această opinie Ricardo și-a fundat teoria costurilor comparative.*

[130] David Ricardo, *Opere alese*, Editura Acad. R.P.R., 1959, Vol. I, Cap. VII, p. 187.

§ 117. Să ne întoarcem acum spre a doua opinie a lui Ricardo, care se deosebește net de prima. Ea își găsește propria formulare în partea teoretică a operei sale, acolo unde el se ocupă cu problema valorii.

Aici Ricardo nu mai contestă existența unei *diferențe de calitate* între diferitele categorii de muncă și nu mai susține că munca ar fi *uniformă*, așa încît valorile mărfurilor ar fi strict proporționale cu cantitatea de muncă care le-a produs.

El reprezintă aici, pur și simplu, opinia că în diferitele ramuri de producție *calitatea muncii are un caracter constant* și se modifică numai în răstimp de generații. Or, raportul în care se face schimbul între două mărfuri depinde deci de calitățile și de cantitățile (diferite) ale muncii încorporate în aceste două mărfuri. Din moment ce calitățile diferite de muncă încorporate în două mărfuri rămîn constante pentru o lungă perioadă de timp, *rezultă de aici că raportul de schimb nu depinde decît de cantitățile respective de muncă încorporată în ele.*

Cum putem exprima matematic această opinie a lui Ricardo?

Considerînd că T1 și T2 ar fi cantitățile de muncă încorporate în cele două mărfuri și p1 și p2 coeficienții respectivi care caracterizează calitățile muncii folosite în cele două cazuri, raportul de schimb al celor două mărfuri este prin urmare: $\frac{T1\ p1}{T2\ p2}$ sau $\frac{p1}{p2} \times \frac{T1}{T2}$.

Ceea ce afirmă acum Ricardo este că: dacă p1 și p2 sînt mărimi constante $\left(\text{deci și } \frac{p1}{p2} \text{ constant}\right)$ *raportul de schimb* dintre cele două mărfuri depinde numai de $\frac{T1}{T2}$ care este *singura mărime variabilă*. Prin urmare, raportul de schimb este determinat exclusiv de *cantitățile de muncă încorporată în mărfuri.*

Dacă acest raport se schimbă, adică dacă pentru a produce o marfă întrebuințăm *mai multă muncă decît înainte*, atunci se schimbă în aceeași proporție și valoarea mărfii, exprimată în valoarea celeilalte mărfi.

Cu alte cuvinte: din moment ce s-a stabilit un raport între cele două valori, pe baza calităților relativ constante și a cantităților de muncă încorporate în ele, acest raport nu

mai poate fi schimbat decît dacă se modifică cantitățile respective de muncă, deoarece calitățile nu mai variază.

Citâm textual după Ricardo [131]: „Întrucît chestiunea asupra căreia doresc să atrag atenția cititorului se referă la efectul produs de variațiile valorii relative a mărfurilor și nu de variațiile lor absolute, va fi de mică importanță să examinăm gradul comparativ de prețuire a diferitelor feluri de muncă omenească. Putem trage concluzia, pe bună dreptate, că oricîtă inegalitate ar fi fost la început între ele, oricît ar fi fost ingeniozitatea, dibăcia sau timpul necesar pentru deprinderea unui anumit fel de dexteritate manuală mai mare decît pentru altul, ea continuă să rămînă aproape aceeași de la o generație la alta; sau cel puțin că variația este de la an la an foarte slabă și ca atare poate avea, pentru perioade scurte, un efect fără importanță asupra valorii relative a mărfurilor".

Iată dar că, de data aceasta, nu mai este vorba la Ricardo de egalitatea muncii *prestate în diferite ramuri de producție*, ci pur și simplu *de o inegalitate care rămîne constantă*, ceea ce este cu totul altceva.

Așadar, nu P1 = P2 este o mărime constantă, ci foarte simplu: $\frac{P1}{P2}$.

Deci, dacă de pildă producția unei unități A dintr-o marfă fină necesită munca a 50 de lucrători într-un an, iar producția unei unități dintr-o altă marfă ordinară B comportă munca a 100 de lucrători într-un an, *cele două unități pot fi foarte bine schimbate una cu cealaltă, deși cantitățile de muncă încorporate în cea de a doua sînt mai mari decît în cea dintîi și aceasta deoarece calitatea economică a muncii încorporată în cea dintîi este cu mult superioară celei dintr-a doua.*

Odată ce s-a stabilit acest raport de schimb, adică acest raport de valori între cele două mărfuri, calitatea muncii variază foarte puțin pentru fiecare dintre cele două mărfuri. De aici rezultă că raportul de valoare între ambele mărfuri va suferi o schimbare numai atunci cînd cantitățile de muncă corespunzătoare pentru producerea ambelor mărfuri se vor schimba.

Dacă, de pildă, pentru a produce o unitate din A condițiile de muncă schimbate cer în loc de 50 de lucrători numai

[131] D. Ricardo, *Op. cit.*, Cap. I, Sect. II, p. 67.

25 de lucrători în timp de un an, iar pentru producerea unei cantități B este nevoie tot ca mai înainte de 100 de lucrători, atunci raportul de valoare între A și B se schimbă și în loc de a se schimba o unitate A contra unei unități B vom schimba acum două unități A contra unei unități B.

Exemplul pe care-l dăm corespunde perfect ideii clar exprimate de Ricardo[132]: „Comparînd prin urmare valoarea aceleiași mărfi în diferite perioade de timp, aproape că nu e cazul să luăm în considerație îndemînarea și intensitatea relativă a muncii necesare pentru obținerea acestei mărfi deoarece ele acționează în mod egal, în ambele perioade. Un anumit fel de muncă de la o anumită dată este comparat cu același fel de muncă, la o altă dată; dacă s-a adăugat sau dacă s-a scăzut a zecea, a cincea sau a patra parte din această muncă, se va produce asupra valorii relative a mărfii un efect proporțional cu cauza".

Această concepție a lui Ricardo *contrazice formal formula simplă: muncă egală contra muncă egală.* Și totuși *această din urmă formulă* este aceea care servește de bază întregii teorii a costurilor comparative în comerțul internațional!

§ 118. În rezumat, *inconsecvența lui Ricardo nu se poate justifica în nici un chip.* Pe de o parte el remarcă (cap. I, p. 20): „Astfel poate intra mai multă muncă într-o lucrare grea de o oră decît într-o ocupație ușoară de două ore; sau în exercitarea timp de o oră a unei meserii a cărei ucenicie a durat 10 ani, decît în osteneala de o lună întreagă a unei ocupații obișnuite și banale" ceea ce înseamnă a recunoaște explicit calitatea muncii.

Pe de altă parte (cap. VII, p. 127) tot Ricardo scrie: „Munca a 100 englezi nu poate fi dată pentru aceea a 20 de englezi".

Însă, pe de altă parte, Ricardo[133] își însușește opinia lui Adam Smith[134], care afirmase: „Astfel, poate că fie mai multă muncă într-o oră de muncă grea decît în două ore de activitate ușoară sau în activitatea de o oră, într-o meserie a cărei deprindere a reclamat zece ani de muncă, decît în activitatea unei luni într-o ocupație obișnuită și simplă".

[132] D. Ricardo, *Op. cit.*, Cap. I, Sect. II, p. 67.
[133] D. Ricardo, *Op. cit.*, Cap. I, Sect. II, p. 67.
[134] Adam Smith, *Op. cit.*, Cartea I, Cap. V, p. 25.

Din aceste două concluzii contradictorii ne decidem pentru a doua, pe care Ricardo a finisat-o mai tîrziu. Fără îndoială ultima este capabilă să trezească anumite îndoieli cu privire la valoarea propriei sale teorii.

Într-adevăr, Ricardo[135] este desigur lămurit că munca singură nu poate determina nici costurile de producție și nici valoarea de schimb a obiectelor. El introduce de aceea ideea capitalului fix și a remunerării sale; el spune: „Principiul că valoarea relativă a mărfurilor este determinată de cantitatea de muncă depusă pentru producerea lor este considerabil modificat prin întrebuințarea mașinilor și a altui capital fix și durabil".

Consecvent cu această observație, Ricardo își dă toată osteneala să demonstreze ce influență se exercită asupra costurilor de producție în condiții identice de consum de muncă, prin existența capitalurilor variabile angajate în diferite întreprinderi de producție. Cu alte cuvinte, el ține seama în calculul costurilor de producție, de dobînzile capitalurilor angajate.

Aceasta constituie un început foarte lăudabil. Ricardo se apropie astfel de concepția noastră, care acordă capitalului specific q un rol atît de important. Acest lucru devine și mai limpede, atunci cînd spune restrictiv că regula stabilită de el este numai atunci valabilă „cînd munca e aproape exclusiv utilizată la producerea unei mărfi". Însă, cum acest caz nu există aproape niciodată în lumea modernă, regula lui Ricardo nu mai corespunde realității.

Aceasta este concluzia justă a lui Ricardo, singura la care putem să ne raliem.

§ 119. În chip intenționat am renunțat să introducem în § 117 și 118 noțiunea noastră privind productivitatea muncii, deși *aceste paragrafe sînt atît de importante, încît ar trebui să constituie obiectul unui capitol separat.* Totuși cititorii au putut observa că această noțiune — chiar dacă nu în mod expres și clar — a fost deja cuprinsă în expunerile noastre și aceasta pentru motivul simplu că e inclusă în așa-numita „a doua opinie" a lui Ricardo.

Într-adevăr, „calitatea muncii" luată în considerare de Ricardo — care este o calitate economică — nu e nimic altceva decît ceea ce noi numim *productivitatea muncii.*

[135] D. Ricardo, *Op. cit.*, Cap. I, Sect. IV, p. 72.

Valoarea mărfurilor, după cea de a doua opinie a lui Ricardo, este dependentă atît de cantitatea muncii cît și de *calitatea ei*. Însă calitatea economică nu este nimic altceva decît productivitatea muncii căci, așa cum am arătat la § 59, după concepția noastră valoarea Pt a unei mărfi este produsul aritmetic între cantitatea de muncă At și productivitatea pt a muncii, deci $Pt = At \times pt$.

Coeficienții de calitate p1 și p2, pe care i-am citat mai sus și pe care i-am denumit în mod intenționat cu aceeași literă ca și productivitatea, nu sînt altceva decît productivitatea muncii.

De altfel, Ricardo, în cea de a doua opinie a sa, este atît de perspicace încît recunoaște în *„calitatea muncii"*, introdusă de el, toate acele caracteristici și avantaje pe care noi le-am atribuit noțiunii noastre de *„productivitate a muncii"*. Astfel, el este de acord că „la început" între două mărfuri oarecare există „o diferență de calitate a producției lor, diferență care creează o *inegalitate inițială*". Este exact ceea ce am constatat și noi privitor la productivitatea muncii, care face să apară o inegalitate și un contrast de fiecare dată cînd ar trece de la o ramură de producție la alta. Ricardo constată mai departe că această inegalitate și acest contrast rămîn constante „de la o generație la alta". Dar și noi am remarcat că diferențele de productivitate a muncii indică o stabilitate remarcabilă. În sfîrșit — ceea ce constituie pentru Ricardo încă un mare merit —, el atribuie aceste diferențe de productivitate nu numai diferențelor de iscusință ale muncitorilor specializați într-un grad diferit, ci și chiar „în principal", „întrebuințării mașinilor și a capitalurilor fixe și durabile".

Însă noi am arătat clar că diferențele în productivitatea muncii sînt explicabile în principal prin *diferențele capitalului specific*.

Ricardo confirmă opinia noastră atunci cînd afirmă că principiul lui, „muncă egală contra muncă egală" este valabil numai atunci cînd, singură și exclusiv, munca determină producția, ceea ce revine la a spune că numai cînd nu există plusvaloare și cînd costurile de producție constau din salarii și chiar numai din salarii uniforme (vezi mai sus § 118).

În concluzie, constatăm că a doua opinie a lui Ricardo prezintă diferite puncte comune cu concepția noastră asupra

productivității muncii, prin urmare adversarii noștri — cel puțin pentru această parte a operei noastre — ar trebui să fie și adversarii lui Ricardo!

Regretabil este numai că Ricardo — după cum am arătat mai sus și după cum însuși o spune în citatul din § 118 — a abandonat această a doua opinie a sa, singura care trebuie considerată justificată, și și-a construit întreaga teorie a comerțului internațional pe cea dintîi opinie (schimbul muncii egale contra muncă egală). Această opinie este însă de natură să deruteze.

§ 120. Critica și reconstrucția teoriei comerțului internațional, pe care intenționăm să le dezvoltăm, vor fi expuse pe baza a două demonstrații diferite una de cealaltă, pe care le numim „cele două revizuiri". Cea dintîi va urmări întocmai succesiunea de idei a lui Ricardo. Cea de a doua se va desfășura într-un mod riguros științific.

Aceste două demonstrații diferite nu sînt o repetare; ele nu se mișcă în nici un chip pe linii paralele. Cea dintîi permite cititorilor să se familiarizeze cu felul nostru de a vedea și pregătește în acest mod înțelegerea pentru a doua, care poate — din cauza modului de prezentare matematic folosit — impresionează surprinzător pe unii cititori.

Semnalăm, în fine, că înainte de începutul primei revizuiri a noastre vom da o prezentare succintă, rezumativă, în opt puncte a exemplului clasic ricardian.

8. PRIMA REVIZUIRE A TEORIEI LUI RICARDO

§ 121. Întreaga teorie a avantajului comparativ în comerțul internațional a fost clădită de Ricardo pe renumitul său exemplu al comerțului dintre Portugalia și Anglia [136].

[136] Exemplul lui Ricardo — ca de altminteri toate exemplele de acest fel — s-ar fi apropiat mai mult de adevăr și claritate dacă el n-ar fi fost construit pe două țări care se află împreună în relații comerciale, ci pe o țară, pe de o parte, și restul țărilor lumii, pe de altă parte.

Pentru a stabili, de pildă, ce folos are Portugalia din comerțul internațional, s-ar fi putut compara condițiile producției pentru una și aceeași marfă; căci teoretic comerțul internațional are loc, în ipoteza că vor fi scăzute costurile transporturilor, conform celui mai mare avantaj, respectiv dezavantaj comparativ pentru importul sau exportul unei anumite mărfi.

În sfîrșit, facem o trimitere la § 35, în care am urmărit o succesiune de idei asemănătoare, referitor la prețurile generale ale străinătății, în măsura în care condițiile optimale ce se oferă pentru export se orientează după prețul maxim, iar pentru import după prețul minim.

Iată de ce ne vedem constrînși să supunem acest exemplu unei examinări foarte exacte!

În ce constă exemplul lui Ricardo? Iată-l, în esența lui:

Expunerea lui Ricardo este mai scurtă și mai puțin clară. Ea se deosebește de textul următor, în special de demonstrația recapitulativă, pe care noi o vom da teoremei sale în a doua revizuire a noastră. Pentru a mijloci în această privință o comparație, dăm în cele ce urmează textul original al lui Ricardo.

„Dacă Portugalia n-avea legături comerciale cu alte țări, atunci în loc ca să întrebuințeze o mare parte din capitalul și activitatea sa pentru producția de vinuri, cu care cumpără pentru uzul său propriu stofele și obiectele de metal din alte țări, era obligată să consacre o parte din capitalul său pentru fabricarea acestor mărfuri, pe care le-ar obține probabil în calități și în cantități inferioare.

Cantitatea de vin pe care ea o va da în schimb pentru stofele din Anglia nu este determinată de cantitățile respective de muncă consacrate producției fiecăreia dintre ele, după cum ar fi cazul, dacă ambele mărfuri ar fi fabricate în Anglia sau ambele în Portugalia.

Anglia ar putea fi în așa fel condiționată de împrejurări, încît pentru a produce stofe să necesite munca a 100 de oameni anual; iar dacă ar încerca să obțină vinul s-ar putea să aibă nevoie de munca a 120 de oameni pe aceeași perioadă de timp. De aceea Anglia va găsi că este în interesul ei să importe vin și să-l cumpere prin exportul de stofă.

Pentru producția vinului, în Portugalia, s-ar putea cere doar munca a 80 de oameni pe timp de un an; iar pentru a produce stofa în aceeași țară s-ar putea cere munca a 90 de oameni pe aceeași perioadă de timp. Ar fi, prin urmare, avantajos pentru ea să exporte vin în schimbul stofei. Acest schimb s-ar putea face chiar dacă marfa importată de Portugalia ar putea fi produsă de ea cu mai puțină muncă decît în Anglia. Deși ar putea să facă stofa cu munca a 90 de oameni, ea ar importa-o dintr-o țară în care se cere munca a 100 de oameni pentru a o produce, deoarece ar fi mai avantajos pentru ea să-și întrebuințeze capitalul pentru producția de vin, pentru care ar obține din Anglia mai multă stofă decît ar putea ea produce prin trecerea unei părți din capitalul ei de la cultivarea viței de vie la folosirea stofei.

Astfel, Anglia ar da produsul muncii a 100 de oameni pentru produsul muncii a 80. Un astfel de schimb nu poate avea loc între indivizii aceleiași țări. Munca a 100 englezi nu poate fi dată pentru aceea a 80 englezi, dar produsul muncii a 100 englezi poate fi dat pentru produsul muncii a 80 de portughezi, a 60 de ruși sau a 120 din India de Est“ [137].

1. — Anglia și Portugalia sînt amîndouă capabile să producă postav și vin, dar în condiții inegale, Portugalia fiind superioară Angliei în amîndouă producțiile în același timp. Însă în producția vinului, superioritatea Portugaliei față de aceea a Angliei este mai mare decît în producția postavului.

2. — Dacă Portugalia ar fi izolată de Anglia, atunci ea ar fi obligată să sustragă o parte din capitalul și din munca pe care le-ar fi întrebuințat în producția vinului, pentru a produce, *în condiții relativ mai defavorabile*, postavul de care are nevoie.

3. — Întrucît totuși Portugalia este în relații comerciale cu Anglia, ea poate să-i trimită vinul ei și în schimb să primească pentru acesta postav englezesc.

Cantitatea Qw de vin portughez necesară Angliei, care este schimbată contra cantității Qt de postav englezesc necesară Portugaliei, *nu este determinată de cantitatea de muncă* care a fost folosită în cele două țări pentru producerea amîndurora mărfuri [138], după cum ar fi fost cazul conform primei teorii a valorii a lui Ricardo, dacă schimbul celor două mărfuri ar fi avut loc *în interiorul* uneia și aceleiași țări (vezi § 116).

4. — În Anglia, pentru a produce cantitatea Qt de postav e nevoie de munca a 100 de lucrători în timpul unui an; dimpotrivă, pentru a produce cantitatea Qw de vin (care s-ar schimba contra acesteia dacă s-ar importa vin din Portugalia) este nevoie de munca a 120 de lucrători în timp de un an.

De aceea Anglia nu are nici un avantaj să producă ea însăși cantitatea Qw de vin de care are nevoie, cheltuind pentru aceasta munca a 120 de lucrători în timp de un an,

---

[137] D. Ricardo, *Op. cit.*, Cap. VII, p. 127.

[138] Leon Walras, *Éléments d'économie politique pure*, 1874, p. 189, afirma: „Acea teorie care consideră originea valorii în muncă este nu numai prea îngustă, ci pe deasupra și complet lipsită de conținut; ea este o total inexactă, extrem de ieftină constatare“.

pentru că ea poate importa această cantitate din Portugalia, pe care poate să o plătească cu o cantitate Qt de postav, care reprezintă numai munca anuală a 100 de lucrători.

5. — În Portugalia, situația este diferită de aceea din Anglia. Aici, pentru a produce cantitatea Qt de postav e suficient un număr de 90 de lucrători în timp de un an, iar pentru a produce cantitatea Qw de vin este suficient un număr de 80 de lucrători în timpul unui an.

Deci, Portugalia nu are nici un avantaj să producă ea însăși cantitatea Qt de postav de care are nevoie; dimpotrivă, ea găsește că este în interesul ei să producă numai vin și să plătească cu vinul său cantitatea de postav Qt, pe care o importă din Anglia.

6. — Portugalia găsește un avantaj să importe postav, cu toate că în această țară producția cantității Qt de postav se face cu mai puțini lucrători (90 de lucrători în timp de un an) decît în Anglia (100 de lucrători în timp de un an).

Motivul stă în faptul că în Portugalia producția vinului este *mai avantajoasă* decît aceea a postavului.

Ceea ce este determinant aici, este „avantajul comparativ".

7. — Rezultatul este că Anglia vinde cantitatea de postav Qt, care reprezintă produsul muncii a 100 de lucrători englezi timp de un an, contra cantității de vin Qw care reprezintă produsul muncii a 80 de lucrători portughezi în timp de un an.

Acesta este un schimb care nu ar putea avea loc între granițele uneia și aceleiași țări, avînd în vedere faptul că în interiorul țării libera circulație a capitalului și a muncii conduce la un schimb reciproc de mărfuri în acel raport care este determinat de cantitatea de muncă încorporată în fiecare marfă.

Astfel, se poate întîmpla ca produsul muncii a 100 de englezi să fie egal cu cel al 80 de portughezi, 60 de ruși sau 120 de indieni. „O asemenea echivalență nu poate să survină niciodată între diferitele mărfuri produse în aceeași țară".

8. — Concluziile teoretice care rezultă din acest exemplu sînt următoarele:

I. Cînd o țară produce două mărfuri, *ambele* în condiții *superioare* străinătății, dar prima cu o *superioritate comparativă mai mare decît cea de a doua, atunci prima marfă trebuie să fie produsă totdeauna în țară, însă a doua să fie importată.*

II. Cînd o țară produce două mărfuri, *ambele în condiții inferioare străinătății*, și cînd prima marfă poate fi produsă cu o inferioritate comparativ mai mare decît a doua, atunci

prima marfă trebuie să fie importată și a doua produsă în țară.

Din aceste două concluzii rezultă: dacă o țară de tipul I este în relații de comerț cu o țară de tipul II, atunci comerțul exterior este pentru ambele părți avantajos și anume pentru una deoarece importă ceea ce cealaltă exportă și invers.

§ 122. După această examinare a exemplului lui Ricardo, putem să începem verificarea fundamentelor teoriei superiorității comparative, care este cuprinsă în concluziile de la punctul 8 al acestui exemplu.

Vom demonstra că teoria lui Ricardo în versiunea ei generală și absolută este în întregime falsă. În realitate ea se potrivește numai într-un singur caz; în toate celelalte cazuri ea este — după cum vom vedea — pur și simplu falsă.

Eroarea lui Ricardo provine din faptul că, în concluziile lui, s-a lăsat condus exclusiv de superioritatea comparativă a Portugaliei în producția vinului față de Anglia. În realitate însă — după cum se va arăta imediat — obiectul comparației în cauză este *productivitatea muncii* pe care fiecare din aceste patru mărfuri o aduce cu sine.

Într-adevăr, exemplul lui Ricardo conține următoarele trei ipoteze:

a) Portugalia este superioară Angliei în producția postavului.

b) Portugalia este superioară Angliei în producția vinului.

c) A doua superioritate este comparativ mai mare decît cea dintîi.

Cifrele date de Ricardo exprimă faptele următoare:

a) Există o superioritate a Portugaliei asupra Angliei în producția postavului, care se exprimă prin raportul între numărul (mai mare) de muncitori întrebuințați în Anglia și numărul (mai mic) de muncitori întrebuințați în Portugalia pentru a produce *aceeași cantitate de postav* (în exemplul ricardian concret, această superioritate este 100/90 = 1,11).

b) Există o superioritate a Portugaliei asupra Angliei în producția vinului, care se exprimă prin raportul între numărul (mai mare) de muncitori întrebuințați în Anglia și numărul (mai mic) de muncitori întrebuințați în Portugalia, pentru a produce *aceeași cantitate de vin* (în exemplul ricardian concret această superioritate este de 120/80 = 1,50).

c) A doua superioritate este comparativ mai mare decît cea dintîi, adică cel de al doilea raport este mai mare decît

cel dintîi (în exemplul ricardian concret avem 1,50 mai mare decît 1,11).

§ 123. Care este relația între aceste date și productivitățile corespunzătoare ale muncii?

Cînd două mărfuri se schimbă una cu cealaltă, deci cînd ele au aceeași valoare de schimb, atunci respectivele productivități ale muncii se află obligatoriu în raport invers cu cantitățile de muncă (adică cu numărul de muncitori întrebuințați pentru a le produce) (vezi mai sus § 59); sau *productivitățile muncii mărfurilor cu aceeași valoare sînt invers proporționale cu numărul muncitorilor care le-au creat.*

Într-adevăr, din momentul în care valoarea unei mărfi este exprimată prin formula: Pt = At . pt, la egalitatea valorilor productivitățile sînt invers proporționale cantităților de muncă, sau numărului de muncitori folosiți în același interval de timp.

Această relație este tot atît de adevărată dacă, în loc de egalitatea valorilor a două mărfuri diferite, avem de-a face cu egalitatea cantităților din aceeași marfă în două țări diferite. Remarcăm, de altfel, că în acest din urmă caz valoarea luată în considerație pentru o marfă este valoarea ei de schimb internațional, deci o valoare externă. Productivitățile care sînt calculate pe această bază sînt deci productivități PE (vezi § 33).

Deci, superioritatea Portugaliei în producția postavului în comparație cu Anglia (care se manifestă prin folosirea unui număr comparativ mai mare de muncitori în Anglia, pentru a produce aceeași cantitate de postav), poate să fie exprimată și prin comparativ mai marea productivitate a muncii PE a producției postavului în Portugalia.

Dacă Tp este productivitatea muncii PE aferentă postavului în Portugalia și Te aceeași productivitate în Anglia, atunci condiția prevăzută la punctul a) se exprimă prin:

$$Tp > Te \qquad (I)$$

În același fel, superioritatea Portugaliei asupra Angliei în producția vinului (care se exprimă prin numărul de muncitori mai mare necesar în Anglia comparativ cu Portugalia, în producția aceleiași cantități de vin) poate să fie exprimată prin productivitatea mai mare a muncii în producția vinului în Portugalia comparativ cu Anglia.

Dacă Wp este productivitatea muncii aferentă PE a vinului în Portugalia și We cea corespunzătoare în Anglia,

atunci condiția prevăzută la punctul b) se exprimă prin formula:

$$Wp > We \qquad (II)$$

În sfîrșit, condiția exprimată la punctul c), după care superioritatea Portugaliei asupra Angliei este comparativ mai mare la vin decît la postav, poate fi exprimată și ea prin formula:

$$\frac{Wp}{We} > \frac{Tp}{Te} \qquad (III)$$

Datele prevăzute mai sus la punctele a, b, c (vezi § 122) pot fi considerate în formulele următoare:

(I) $Tp > Te$, care exprimă superioritatea Portugaliei în producția postavului.

(II) $Wp > We$, care exprimă superioritatea Portugaliei în producția vinului.

(III) $\frac{Wp}{We} > \frac{Tp}{Te}$, care exprimă superioritatea comparativă a producției vinului în Portugalia, față de producția postavului în Portugalia.

Este important să semnalăm că condițiile I, II, III ale ipotezei ricardiene sînt independente de prețurile celor două mărfuri: postavul și vinul.

Într-adevăr, dacă prețul postavului variază, valoarea Pt a unei cantități de postav poate să varieze în consecință; întrucît însă productivitățile muncii în cele două țări sînt invers proporționale cu cantitățile de muncă cheltuite (vezi § 79) urmează că atîta vreme cît acestea din urmă rămîn constante și raportul $\frac{Tp}{Te}$ rămîne constant.

Tot astfel, dacă prețul vinului variază, raportul $\frac{Wp}{We}$ rămîne constant. *Rezultă că cele trei condiții de bază I, II, III nu pot să se schimbe chiar dacă prețurile variază.*

Totuși influența prețurilor se simte și devine foarte importantă cînd este vorba de a stabili ierarhia (a cărei însemnătate apare în cele ce vom expune mai jos ca hotărîtoare) între productivitățile muncii Tp și Te, pe de o parte, și productivitățile muncii Wp și We, pe de altă parte.

Dacă prețurile vinului în cele două țări se dublează, productivitățile muncii aferente vinului se dublează de asemenea; ele pot să capete atunci un alt rang prin raport cu productivitățile muncii aferente postavului în clasificarea pe care o facem mai jos și astfel să schimbe concluziile considerațiilor noastre [139].

§ 124. În cadrul ipotezelor a, b, c rezultă posibilitatea mai multor variante.

Într-adevăr, pe baza acestor ipoteze se pot adopta două serii descendente ale productivităților muncii PE: Prima serie este:

Wp = vinul în Portugalia
We = vinul în Anglia

și a doua:

Tp = postavul în Portugalia
Te = postavul în Anglia.

Acestor două serii de productivități descendente trebuie să li se adauge ipoteza care este înscrisă în formula:

$$\frac{Wp}{We} > \frac{Tp}{Te}$$

Cele două serii descendente pot să se claseze una față de cealaltă în trei moduri diferite, care constituie trei cazuri sau trei variante deosebite ale teoremei ricardiene.

§ 125. Primul caz îl reprezintă seria descendentă:

Tp — postavul în Portugalia
Te sau Wp — postavul în Anglia sau vinul în Portugalia
We — vinul în Anglia.

Trebuie să remarcăm că pozițiile lui Te și Wp una prin raport cu cealaltă sînt indiferente, atîta vreme cît amîndouă productivitățile PE rămîn intercalate între pozițiile extreme Te și We.

Dacă, acum, fiecare țară trebuie să se dedice numai activităților celor mai productive, fără să se preocupe, în general, de modul în care își acoperă necesitățile (conform principiului stabilit la § 109), rezultă de aici că în primul caz este avantajos pentru *Portugalia să se dedice numai producției de*

[139] În exemplul pe care îl dăm la § 163 se vede clar că dacă prețul unui articol coboară în cele două țări într-un mod simțitor, atunci ierarhia productivității muncii se schimbă cu totul și cu aceasta și avantajul sau convenienta uneia dintre țări față de cealaltă.

postav, deoarece productivitatea muncii aferentă acestei mărfi este superioară productivității aferente vinului, tot așa după cum pentru *Anglia,* din același motiv, este avantajos *să se dedice exclusiv producției de postav.*

De aici rezultă că concluzia lui Ricardo, potrivit căreia Portugalia trebuie să producă numai vin, este inexactă cel puțin în acest prim caz.

Este important să remarcăm că ne găsim aici *în fața unui caz foarte probabil, deoarece* — după cum am arătat mai înainte — *în toate țările productivitatea muncii corespunzătoare articolelor industriale, cum este postavul, este în general cu mult superioară productivității muncii aferente produselor agricole, cum este vinul.*

§ 126. Cel de al doilea caz prezintă următoarea serie descendentă:

Wp = vinul în Portugalia
Tp = postavul în Portugalia
Te = postavul în Anglia
We = vinul în Anglia.

Repetînd raționamentul din primul caz putem să concludem că, întrucît *fiecare țară trebuie să-și dezvolte numai activitățile sale cele mai productive, este avantajos pentru Portugalia să nu producă decît vin, iar pentru Anglia să producă numai postav.*

În acest al doilea caz, *concluzia lui Ricardo este perfect adevărată.* Dar aici este vorba de un caz particular, în are vinul în Portugalia prezintă o productivitate a muncii uperioară celei a postavului și prin urmare chiar și aceleia a producției postavului în Anglia.

Dar în acest caz nu superioritatea comparativă este aceea care decide în favoarea soluției lui Ricardo, ci productivitatea mai mare în producția vinului în Portugalia.

Este interesant de relevat că inexactitatea concluziei lui Ricardo a fost demonstrată și de Pareto [140] pe baza unui alt exemplu al lui Ricardo, care în fond este egal celui de care ne ocupăm aici; acesta este prezentat într-o formă mai generală și mai corectă și este tratat renunțîndu-se la toate detaliile inutile.

[140] Vilfredo Pareto, *Manuel d'économie politique,* Paris, Giard, 1927, p. 508.

Ricardo ia ca exemplu doi lucrători: I și II care pot să producă fiecare două mărfuri: marfa A (pălării) și marfa B (pantofi).

Însă I este superior lui II, fiindcă produce marfa A (pălării) cu un avantaj de 6/5 sau 1,20 prin raport cu II și marfa B (pantofi) cu un avantaj de 4/3 sau 1,33 prin raport cu II.

Ricardo conchide de aici că pentru ca cei doi lucrători să realizeze împreună maximum de producție este necesar ca muncitorul I să se dedice numai producției mărfii B (pantofi), în care posedă o superioritate comparativă mai mare decît muncitorul II, iar muncitorul II să producă nimic altceva decît marfa A (pălării), în producția căreia el posedă o inferioritate comparativ mai mică decît aceea muncitorului I).

Pareto contestă că această soluție ar fi optimă și, fără a ne arăta care este soluția optimă, compară soluția lui Ricardo cu o altă soluție aleasă de el arbitrar și anume aceea în care ambii lucrători I și II și-ar dedica în fiecare zi jumătate din timpul lor confecționării mărfii A iar cealaltă jumătate mărfii B.

El presupune că muncitorii I și II lucrează fiecare 60 de zile de-a rîndul. Dacă producția lui II este de o unitate A pe zi, iar producția lui I este de o unitate B pe zi, atunci rezultă după soluția lui Ricardo, adică acceptînd că I produce în cursul a 60 de zile marfa B și II în cursul a 60 de zile marfa A. următorul tabel:

	I	II	Cantitățile totale
A	—	60	60 A
B	80	—	80 B

Comparînd această soluție cu aceea arbitrar aleasă de Pareto, în care amîndoi muncitorii lucrează cîte 30 zile pentru a produce fiecare cîte o unitate din mărfurile A și B, obținem următorul tabel:

	I	II	Cantități totale
A	36	30	66 A
B	40	30	70 B

În total dar, se realizează în acest caz o producție 66 A + 70 B. *Această producție nu trebuie să fie neapărat mai mică decît producția considerată optimă de Ricardo, care se ridică la* 60 A + 80 A.

Într-adevăr, pentru ca soluția lui Ricardo să fie mai favorabilă, ar trebui ca diferența 10 B — 6 A să fie pozitivă, adică să avem 10 B > 6 A, ceea ce este posibil dar nu se întîmplă neapărat totdeauna.

Pareto conchide prin urmare absolut corect că Ricardo n-a văzut aici exact și că soluția sa nu este totdeauna o soluție optimă.

Dar, chiar în cazul în care 10 B < 6 A și în care soluția lui Pareto (jumătate și jumătate) este superioară soluției presupusă optimă a lui Ricardo, soluția lui Pareto nu este nici ea o soluție optimă.

Numeroasele discuții, care s-au iscat cu privire la celebrul exemplu Portugalia — Anglia, ne scutesc de oboseala de a reveni încă o dată asupra acestor concluzii. Opțiunea privind soluția care conduce la producția maximă în fiecare permutație posibilă a următoarelor patru valori:

A produs de I
B produs de I
A produs de II
B produs de II

depinde de felul succesiunii respectivelor productivități ale muncii.

Ceea ce este hotărîtor pentru diferitele ipoteze este raportul între A și B, din care decurge și raportul între 1,20 A și 1,33 B.

Productivitățile aferente celor patru cazuri de producție (A, B, 1,20 A, 1,33 B) constituie în succesiunea lor o funcție a acestui raport.

Rezultatul acestei controverse, care se înscrie exact în succesiunea raționamentului din exemplul clasic Portugalia — Anglia, este următorul:

Primul caz

Presupunem: $A > \frac{1,33}{1,20} B$

În acest caz, muncitorii I și II trebuie să producă amîndoi numai marfa A. Suma producției lor maxime reprezintă prin urmare: 132 A.

Al doilea caz:

Presupunem: $\frac{1,33}{1,20} B > A > B$

În acest caz, muncitorul I trebuie să producă numai marfa B iar muncitorul II numai marfa A. Suma producției lor maxime reprezintă 60 A + 80 B. Acesta este singurul caz în care Ricardo are dreptate.

Al treilea caz:

Presupunem: $B > A$

În acest caz muncitorii I și II trebuie să producă amîndoi numai marfă B. Suma producției lor maxime reprezintă 140 B. Este demn de remarcat faptul că maximumul nu este realizat în nici o ipoteză prin producția simultană a amînduror mărfurilor de către același muncitor. *Maximumul provine totdeauna dintr-o soluție exclusivă, fiecare muncitor trebuind să producă numai o singură marfă și lîngă aceasta nici o alta.*

§ 127. Cel de al treilea caz [141] prezintă următoarea serie descendentă:

Wp = vin în Portugalia
We sau Tp = vin în Anglia sau postav în Portugalia
Te = postav în Anglia

Trebuie să remarcăm aici că posturile We și Tp, în relația lor reciprocă, reprezintă mărimi indiferente, atunci cînd sînt intercalate între Wp și Te.

Repetînd raționamentul făcut în primul și în al doilea caz, putem conchide că pentru Portugalia este avantajos să

[141] La prima vedere ai putea fi tentat să iei în considerare încă un al patrulea caz bazat pe seria descendentă:

Tp = postav în Portugalia
Wp = vin în Portugalia
We = vin în Anglia
Te = postav în Anglia

Însă, acest caz nu poate fi cuprins în ipoteza lui Ricardo, după care avantajul relativ al Portugaliei este mai mare în producția vinului, decît în producția postavului.

Într-adevăr, după seria descendentă de mai sus raportul productivităților muncii Tp : Te (adică avantajul relativ în producția postavului) este în mod necesar mai mare decît raportul productivităților Wp : We ceea ce este contrar punctului III (§ 123) din ipoteza lui Ricardo.

De aceea, al patrulea caz nu poate fi luat în considerare.

se consacre exclusiv producției vinului, iar pentru Anglia este de asemenea avantajos să se consacre exclusiv producției vinului!

Încă o dată, concluzia lui Ricardo se dovedește inexactă.

Cazul, de altfel, nu este de loc probabil în realitatea concretă, căci este greu de imaginat ca Anglia să nu producă decît vin, dar nu se poate contesta că concluzia lui Ricardo are un domeniu de aplicabilitate foarte restrîns [142].

§ 128. Rezultă dar că, nu este suficient ca o țară să aibă într-o producție oarecare o superioritate comparativă asupra producției altei mărfi pentru ca ea să apară avantajoasă acestei țări pe baza acelei superiorități comparative și să se limiteze exclusiv la producția unei singure mărfi spre a dovedi în acest mod exactitatea concluziei lui Ricardo.

Pe lîngă aceasta, mai este necesar ca productivitatea muncii PE corespunzătoare celei de a doua mărfi să fie cuprinsă între productivitățile PE extreme, aferente primei mărfi.

§ 129. Așa fiind, concluzia lui Ricardo privitoare la superioritatea comparativă a Portugaliei, nu este valabilă decît într-un singur caz, în „cazul al doilea", adică pentru acela în care superioritatea comparativă în producția vinului în Portugalia va fi însoțită de o productivitate a muncii AP aferentă producției de vin a Portugaliei, care să fie mai

[142] M. Bickel, *op. cit.*, p. 83, formulează o problemă interesantă, cînd presupune că gîndirea lui Ricardo a fost influențată de către teoria monedei, pe care el a dezvoltat-o în același timp cu teoria costurilor comparative de producție și că cea dintîi este conținută implicit în celebrul exemplu al costurilor de producție.

Într-adevăr, după Ricardo aurul se distribuie între Portugalia și Anglia după nevoile comerțului. Exportul englez produce un aflux de aur și o scădere generală a prețurilor în Anglia, iar această scădere ieftinește și prețul postavului englezesc și face ca pentru Portugalia să fie mai avantajos să importe postav decît să-l producă.

Deci, întrebuințînd notațiile noastre, avem în acest caz Te mai mic decît Tp, și ne găsim în ceea ce ce am numit „al doilea caz". Acesta este singurul caz în care teoria lui Ricardo se dovedește corespunzătoare și anume singurul în care există o coincidență între superioritatea comparativă și superioritatea în productivitatea muncii.

Cum am arătat pînă acum, faptul că teoria lui Ricardo este adevărată *în acest caz* nu trebuie să ne amăgească spre acceptarea opiniei că superiorității comparative îi revine o importanță hotărîtoare pentru profit în comerțul internațional.

Dimpotrivă, numai superioritatea în productivitatea muncii este singura hotărîtoare, fiindcă îndată ce aceasta dispare, superioritatea comparativă singură nu este niciodată capabilă să asigure avantajul în comerțul internațional.

mare decît toate celelalte productivități ale muncii din ambele țări și de o productivitate a muncii AP aferentă producției vinului în Anglia mai mică decît toate celelalte productivități din cele două țări.

Legea superiorității comparative a unei mărfi nu mai apare exactă decît pentru cazul că această superioritate este însoțită de cele două variante ale productivității muncii, corespunzătoare mărfii respective.

Aceasta înseamnă, nici mai mult nici mai puțin, că *teoria* lui Ricardo *este inexactă.*

Tot ceea ce era esențial și . . . frumos în această lege dispare. Nimic nu mai rămîne afară de *productivitatea muncii.* Ea singură este hotărîtoare, ea este punctul solid și firul care ne dă posibilitatea să ne regăsim în labirintul relațiilor schimbului.

Prin această analiză am pregătit terenul pentru a putea face o altă observație privitoare la anumite greșeli și inconsecvențe ale lui Ricardo, în afară de aceea de o importanță capitală la care ne-am referit mai sus în § 116—117.

1. Ricardo, în cunoscutul său exemplu susține că valorile de schimb Qt și Qv sînt egale, în recunoașterea clară a faptului că Anglia va da în schimb Portugaliei postavul produs de 100 de muncitori englezi, pentru vinul produs de 80 de muncitori portughezi, ceea ce revine a spune că avem 100 Te = 80 Wp.

Noi nu am ținut seama în demonstrația noastră de această afirmație inutilă, deoarece ea nu face decît să adauge o condiție suplimentară, care nu ține de esența ipotezei superiorității comparative și care restrînge folosirea acestei superiorități din punct de vedere cazuistic la un singur caz.

Într-adevăr, cele trei condiții a, b, c de la § 122 și 123, sînt necesare și suficiente pentru a defini superioritatea comparativă.

Noua condiție și anume egalitatea valorilor de schimb Qt și Qw cuprinde alte consecințe care restrîng cîmpul de aplicație a teoriei lui Ricardo.

Să le examinăm.

Între datele necesare ale problemei avem următoarele două egalități:

$$80\ Wp = 120\ We$$

$$90\ Tp = 100\ Te$$

Aceste egalități conțin cele trei puncte a, b, c adică singurele ipoteze care exprimă cazul superiorității comparative.

$$Wp > We$$

$$Tp > Te$$

$$\text{și } \frac{Wp}{We} > \frac{Tp}{Te} \quad \text{deoarece } \frac{120}{80} > \frac{100}{90}$$

Ricardo adaugă însă — oarecum arbitrar și din greșeală — o a patra ipoteză pe care noi o vom numi ipoteza d și care constă în a presupune că:

$$100\ Te = 80\ Wp$$

De aici rezultă: (I) $80\ Wp = 90\ Tp = 100\ Te = 120\ We$ deci:

$$Wp > Tp > Te > We$$

Or, aceasta ne duce în mod forțat la al doilea caz al cercetării noastre, adică la un caz particular și singurul în care teorema lui Ricardo este exactă.

2. De altfel, consecințele acestei erori sînt absurde, chiar prin raport cu ipotezele lui Ricardo însuși.

Într-adevăr, tripla egalitate de mai sus (I) conține egalitatea:

$$80\ Wp = 90\ Tp$$

care exprimă că munca a 80 de portughezi ocupați în producția vinului este egală cu munca a 90 de portughezi ocupați în producția postavului, precum și egalitatea:

$$100\ Te = 120\ We$$

care exprimă că munca a 100 de englezi ocupați în producția postavului este egală cu munca a 120 englezi ocupați în producția vinului.

Or, aceste două ipoteze contrazic în mod flagrant principiul de bază al schimbului ricardian care este „muncă egală contra muncă egală", în măsura în care aceasta se petrece în cadrul unuia și aceluiași stat.

3. Iată de ce noi am degrevat demonstrația lui Ricardo de această condiție ceea ce au făcut de altfel și discipolii și mentatorii favorabil intenționați ai operei sale.

Căci principiul costurilor comparative merită să fie cercetat în sine și infirmat în sine, printr-un atac frontal, fără a profita de această eroare incidentală conținută în prezentarea lui Ricardo (eliminată mai tîrziu de către discipolii săi) pentru a discredita acest principiu printr-un argument oarecum secundar.

§ 130. Cu toate cele constatate de noi trebuie să remarcăm însă că există în teoria lui Ricardo, în cazul particular în care este adevărată, embrionul unui foarte important principiu.

Ricardo a recunoscut foarte bine consecința care derivă din cerința ca o țară să-și îndrepte toate forțele ei productive exclusiv către acele ramuri de producție care aduc cel mai mare profit. Greșeala lui este însă de a fi crezut că o națiune trebuie să-și concentreze activitatea economică în ramurile de producție unde are o superioritate comparativă față cu străinătatea, în timp ce noi am căutat să producem dovada că o concentrare ar fi de dorit în acele activități economice care reprezintă cele mai mari productivități AP ale muncii.

Acesta este motivul pentru care înlocuim teoria lui Ricardo prin teoria noastră, formulată astfel:

Dacă într-o țară se produc două mărfuri cu productivități ale muncii AP diferite, atunci pentru această țară este avantajos să renunțe la producția unei mărfi care prezintă o mică productivitate aferentă AP și să se îndrepte exclusiv spre producția mărfii cu productivitate AP aferentă mai mare, chiar dacă prima marfă ar prezenta în producerea ei o superiortate relativă sau chiar absolută față cu străinătatea.

Această idee este exact contrară celei a lui Ricardo. Într-adevăr, după Ricardo, cînd o țară produce două mărfuri, amîndouă în condiții superioare străinătății, însă una din ele avînd o superioritate comparativă mai mare decît cealaltă, ea trebuie să dea preferință totdeauna celei dintîi.

În concepția noastră însă, superioritatea comparativă a fiecăreia din aceste două mărfuri asupra străinătății nu are nici un rol hotărîtor: nu trebuiesc produse acele mărfuri care au, prin raport cu străinătatea, cea mai mare superioritate comparativă, ci mărfuri care reprezintă cea mai mare productivitate a muncii.

După noi nu există decît un singur criteriu pentru a aprecia interesul național pe care-l prezintă producția unei anumite mărfi. Acesta nu este nici facilitatea, nici sacrificiul[143].

Căci acestea sînt noțiuni cu ajutorul cărora unii vor să compare condițiile producției unei aceleiași mărfi în două țări deosebite.

Însă această comparație nu este nici decisivă nici măcar interesantă. Căci, la urma urmei, este perfect indiferent pentru o țară să știe dacă o marfă este produsă mai ușor sau mai greu în străinătate decît înăuntrul ei. Singurul lucru important este de a ști ce grad de productivitate aferentă comportă producerea acestei mărfi în interior și, în cazul în care ea ar trebui importată, ce grad de productivitate aferentă comportă marfa pe care ar trebui să o producă în locul ei pentru a servi ca obiect de schimb (vezi în această privință § 110—111).

Din această comparație a două procese pur interne rezultă alegerea între producția internă și import.

Acest mod de a gîndi este singurul just. Pentru a stabili dacă o țară cîștigă sau pierde producînd sau importînd trebuie să se compare cele două ipoteze exclusiv din punct de vedere al rezultatului lor național.

Ce se petrece în străinătate, cum se produce acolo, cu ce profit și cu ce productivitate, aceasta este la urma urmei perfect indiferent (vezi și § 141).

Compararea sacrificiului relativ și a facilităților, cu care se produce în cele două țări aceeași marfă, nu se iau în considerație decît în mod indirect prin faptul că marfa produsă „ușor" în străinătate poate deveni prin aceasta mai ieftină și în consecință necesită, pentru a fi cumpărată, o marfă națională de o productivitate aferentă mai mică.

Dar, pentru a hotărî asupra politicii comerciale a unei țări trebuie comparate, în ultima analiză, două posibilități și două ipoteze provenind din cuprinsul aceleiași țări.

Desigur străinătatea poate produce o anumită marfă mai ușor decît noi, ba chiar gratuit, important pentru noi este numai prețul pe care străinătatea ni-l cere pentru această marfă; important este, mai departe, dacă avem posibilitatea

[143] Dacă există o noțiune care a încurcat mult discuțiile asupra valorii și a schimbului aceasta este noțiunea de „facilitate" și corespondentul său negativ, noțiunea de „sacrificiu". Se vorbește obișnuit de mărfuri care sînt produse ușor și de mărfuri care sînt produse cu sacrificii.

să plătim această marfă cu o alta a cărei producere indică un grad de productivitate mai ridicat decît eventuala producție internă a acestei mărfi de import.

Iată de ce activitatea națională trebuie să se concentreze în ramurile de producție care sînt cele mai productive în mod absolut (vezi § 175, 176 și nota 139 de la § 145).

Dar această tendință, care s-ar putea numi *legea concentrării economiei naționale în direcția productivității maxime*, conduce înainte de toate la încurajarea activității industriale, iar nu, așa cum pare să rezulte din exemplul absurd al lui Ricardo, la acela al încurajării activității agricole [144].

§ 131. Surprinzătoare la Ricardo este și slaba probabilitate a datelor concrete cuprinse în ipoteza lui [145].

a) Astfel, este cu totul neverosimil, dacă nu imposibil, ca productivitatea muncii aferentă vinului în Portugalia să fie superioară acelei a postavului (se întrebuințează 80 muncitori în producția vinului față de 90 lucrători în producția postavului pentru a produce o valoare de schimb echivalentă).

[144] Aserțiunea că în consecință raționamentul nostru ar duce la concluzia paradoxală după care agricultura n-are drept de existență într-o țară agricolă, este *din punct de vedere pur teoretic inexactă*. Dacă o țară agricolă ar fi în stare să producă atîtea mărfuri industriale încît să poată plăti cu ele importul tuturor mărfurilor agricole de care are nevoie atunci — cu respectarea considerațiilor pur economice — nu ar fi deloc absurd ca ea să renunțe la întreaga ei agricultură.

Căci la urma urmei ce a făcut oare altceva Anglia, care era și ea la început o țară agricolă? Nu a renunțat ea la întreaga ei agricultură?

De altfel — cum vom vedea în cele ce urmează și cum am arătat și altă dată în polemicile noastre și în special în răspunsul dat de noi lui Achile Loria în „Rivista Bancaria" — concluziile la care ajungem noi nu sînt că în exemplul nostru Portugalia trebuie să sisteze total producția ei de vin, ci numai că ea trebuie să-și diminueze producția ei de vin pînă la acea cantitate care era necesară pentru a-și procura postav în Anglia și că trebuie să întrebuințeze lucrătorii deveniți astfel liberi, în parte în industria ei de postav, iar în parte (fiindcă rămîne un excedent de muncitori utilizați în producția de vin, deoarece productivitatea în postav fiind mai mare, această industrie nu poate să întrebuințeze toți lucrătorii concediați în producția vinului) în alte ocupații productive.

[145] Este bine înțeles că nu voim, în nici un caz, să infirmăm cu această observație valoarea *teoretică* a exemplului lui Ricardo, care nu va fi influențată de neverosimilitatea datelor concrete imaginate de el.

Această observație poate cel mult să atragă atenția asupra caracterului tendențios pe care, desigur fără să-și dea seama, Ricardo l-a dat exemplului său.

Într-adevăr, noi știm însă că în general productivitatea muncii în obținerea mărfurilor industriale este cu mult mai mare decît aceea a mărfurilor agricole (vezi § 90 și 93).

b) În al doilea rînd este și mai neverosimil, dacă nu cu totul imposibil, ca Portugalia să fie în stare să producă postav în condiții mai bune decît Anglia (se întrebuințează 90 lucrători în Portugalia față de 100 lucrători în Anglia pentru aceeași cantitate de postav).

Adevărata clasificare de dat celor patru feluri de producție din exemplul ricardian, după gradul lor de productivitate, ar trebui să fie — avînd în vedere marea productivitate a muncii pe care o comportă în genere mărfurile industriale cum este postavul și marea superioritate a industriei engleze asupra industriilor din țările agricole — următoarea:

Te = postavul în Anglia
Tp = postavul în Portugalia
Wp = vinul în Portugalia
We = vinul în Anglia

iar concluzia logică ar trebui să fie că atît pentru Portugalia cît și pentru Anglia, activitatea cea mai productivă este totdeauna fabricarea postavului.

Ipoteza lui Ricardo care admite superioritatea Portugaliei față de aceea a Angliei, în producția unei mărfi pur industriale cum este postavul, se depărtează mult de realitatea economică și istorică.

Absurditatea acestei ipoteze ar fi rămas lipsită de importanță dacă concluzia care se desprinde din ea nu ar fi influențat opinia publică în credința că un stat agricol trebuie să dea preferință producției vinului, adică unui produs agricol, înaintea tuturor altor feluri de producție.

„A lăsa țările agricole la agricultura lor", aceasta pare să fie concluzia care, născută dintr-un exemplu absurd, se imprimă în minte.

9. A DOUA REVIZUIRE A TEORIEI LUI RICARDO

§ 132. Critica pe care am făcut-o teoriei lui Ricardo și exemplului său concret, ne-a servit drept prilej să dezvoltăm în același timp teoria noastră asupra productivității. Acestei

critici ar putea să i se obiecteze că s-a folosit de o metodă prea indirectă.

Cititorul se lasă însă mai curînd convins printr-un procedeu pe baza căruia se ridică obiecții împotriva unei teorii deja recunoscute și se urmărește pas cu pas desfășurarea concluziilor acestor obiecții, decît printr-un sistem nou, chiar dacă acesta este construit cu o logică ireproșabilă.

Iată de ce, în cele ce urmează ne vom folosi de o a doua metodă pentru critica teoriei superiorității comparative și sperăm că noile concluzii obținute vor despăgubi, fără îndoială, pe cititor de aparenta repetare a unor anumite succesiuni de idei.

Vom urmări dar, în chipul cel mai fidel, raționamentul ricardian și-l vom corecta prin introducerea, la momentul potrivit, a modificărilor pe care le socotim indispensabile în lumina concepției noastre.

§ 133. Reamintim că, după exemplul lui R i c a r d o, Portugalia produce cantitatea QW de vin cu munca a 80 de muncitori în timp de un an, iar Anglia produce aceeași cantitate în același interval de timp cu munca a 120 muncitori.

În același timp, Portugalia produce cantitatea Qt de postav cu munca a 90 muncitori, în timp de un an, iar Anglia produce aceeași cantitate în același spațiu de timp cu munca a 100 muncitori.

Acestea sînt, cum am arătat, singurele date esențiale și necesare ale problemei. Ele conțin cele trei elemente care sînt necesare și suficiente pentru a exprima ipoteza ricardiană și anume:

a) Superioritatea Portugaliei asupra Angliei în producția vinului (120/80 = 1,50).

b) Superioritatea Portugaliei asupra Angliei în producția postavului (100/90 = 1,11).

c) Superioritatea comparativă a Portugaliei asupra Angliei în producția vinului, prin raport cu aceea a postavului (1,50 : 1,11 = 1,35).

Concluzia analizei lui R i c a r d o este că Portugalia ar trebui să producă numai vin și Anglia numai postav și că cele două țări ar trebui să schimbe aceste două mărfi una cu cealaltă, pentru satisfacerea intereselor lor reciproce.

§ 134. Să examinăm întîi situația Portugaliei pe baza concluziei ricardiene.

Portugalia poate să-și procure postavul care îi este necesar sau pe *calea comercială* (indirectă) sau pe calea producției industriale (directă).

Pentru ce Portugalia trebuie — după R i c a r d o — să producă exclusiv vin și să-și procure postavul exclusiv indirect pe calea comerțului? Deoarece prin producția vinului ea poate să obțină cu *aceleași forțe productive* mai mult postav decît dacă ar produce direct acest postav.

1. — Într-adevăr, producînd cu 80 de portughezi în timp de un an cantitatea Qw de vin, Portugalia poate exporta această cantitate în Anglia și să o schimbe contra postavului.

Ce cantitate de postav poate cumpăra Portugalia din Anglia, cu cantitatea Qw de vin?

Schimbul vinului contra postavului englezesc se face după principiul lui R i c a r d o (vezi § 115—116) exclusiv *pe baza cantității de muncă conținută în mărfurile produse în aceeași țară* (deci muncă egală contra muncă egală); acesta este însă punctul slab care minează fundamentarea concluziilor lui finale.

2. — Or, cantitatea de vin Qw produsă în Anglia conține munca a 120 de englezi, iar cantitatea de postav Qt produsă în Anglia conține munca a 100 de englezi; de unde rezultă că cantitatea de vin Qw se schimbă cu cantitatea de postav 120/100 Qt. (Într-adevăr, cantitatea de vin Qw conține munca a 120 de englezi iar cantitatea 120/100 Qt de postav conține de asemenea munca a 120 de englezi).

3. — Deci, cu munca a 80 de portughezi în producția vinului, Portugalia ajunge să-și procure din Anglia, pe calea comerțului internațional, o cantitate de 120/100 Qt de postav.

4. — Dacă postavul s-ar fi produs pe cale industrială în Portugalia atunci, dat fiind că 90 de portughezi produc cantitatea Qt de postav, se poate afirma că munca a 80 de portughezi ar fi produs cantitatea 80/90 Qt de postav.

5. — Deci, pe cale comercială (sau indirectă) — producînd vin în Portugalia pentru a cumpăra cu acesta postav în Anglia — 80 de portughezi produc cantitatea 120/100 Qt de postav, pe cînd pe calea industrială sau directă (producînd postavul în Portugalia) cei 80 de portughezi produc cantitatea 80/90 Qt de postav (dacă produc postavul în Portugalia).

Raportul între cele două cantități de postav obținute pe calea comercială sau pe calea industrială este deci 120/100 : 80/90 = 1,35.

6. — Deci, cumpărînd postav englezesc în loc să producă acest postav în Portugalia, se obține cu același consum de muncă un excedent de postav de 35%. Raportul care reprezintă acest excedent este de 1,35 și se obține în felul următor:

120/80 : 100/90 = 1,50 : 1,11 = 1,35

El este, prin urmare, cîtul între raportul care definește superioritatea Portugaliei asupra Angliei în producția vinului și raportul care definește superioritatea ei în producția postavului [146].

Însă, cîtul celor două raporturi care exprimă cele două superiorități (1,50/1,11) definește însuși *gradul de superioritate comparativă* a Portugaliei în producția vinului față de producția postavului [147].

§ 135. Putem dar pune următoarea concluzie la demonstrațiile lui Ricardo:

1. — *Dacă o țară are față de străinătate o superioritate mai mare în producția unei anumite mărfi decît în producția alteia, atunci este avantajos pentru această țară să importe din străinătate cea de a doua marfă plătind-o cu exportul primei mărfi în loc să o producă în interiorul țării.*

2. — *Surplusul de producție* și — ceea ce este același lucru — *economia de forțe productive pe care o realizează această țară prin schimbul internațional, sînt exact egale cu gradul superiorității comparative pe care țara îl prezintă în producția mărfii exportate prin raportul cu marfa importată.*

În aceasta constă profitul concret și vizibil din comerțul internațional.

Nimic nu este mai seducător decît această concluzie ricardiană prezentată, așa cum facem noi, cu claritate matematică.

Din nenorocire însă, după cum vom vedea imediat, această concluzie nu este adevărată, *fiindcă întregul eșafodaj al lui Ricardo nu este rezistent.*

§ 136. Însă, înainte de a trece la acest punct al analizei noastre, este necesar să examinăm mai aprofundat, tot după Ricardo, poziția Angliei.

De ce Anglia trebuie să producă exclusiv postav și să-și procure vinul numai pe calea comercială (indirectă)? Fiindcă

[146] Această concluzie nu a fost formulată niciodată de Ricardo. Ea ne aparține, ca de altfel și întreaga prezentare a teoriei ricardiene.

[147] În adevăr, gradul de superioritate comparativă în producția unei mărfi față de alta este — prin definiție — cîtul între raportul care definește superioritatea în producția primei mărfi și raportul care definește superioritatea în producția celei de a doua.

producînd postavul, ea poate obține cu același consum în forțe productive, o mai mare cantitate de vin decît ar obține pe calea producției directe.

1. — Într-adevăr, producînd cu 100 de muncitori englezi în timp de un an cantitatea Qt de postav, Anglia poate exporta această cantitate în Portugalia pentru a o schimba contra vin.

2. — Cît vin poate cumpăra Portugalia cu cantitatea Qt de postav?

Schimbul postavului contra vin în Portugalia se face, după principiul lui Ricardo, exclusiv pe baza cantității de muncă conținută în mărfurile produse în aceeași țară (deci: muncă egală contra muncă egală).

Or, cantitatea de postav Qt produsă în Portugalia conține munca a 90 de portughezi, iar cantitatea Qw de vin produsă tot în Portugalia conține munca a 80 de portughezi. Urmează deci că, cantitatea de postav Qt se schimbă contra unei cantități de vin 90/80 Qw conținînd ambele munca a 90 de portughezi.

3. — Deci, cu munca a 100 de muncitori în postav Anglia ajunge să-și procure din Portugalia, pe calea comerțului internațional, cantitatea 90/80 Qw de vin.

4. — Dacă Anglia ar fi produs vin în interiorul său, atunci, ținînd seama că 120 de englezi produc cantitatea de vin Qw, munca a 100 de englezi ar fi produs cantitatea de vin 100/120 Qw.

5. — Deci pe calea comercială sau indirectă (producînd postav în Anglia pentru a cumpăra vin în Portugalia) 100 englezi produc cantitatea 90/80 Qw de vin, pe cînd pe calea industrială sau directă (producînd vin în Anglia) cei 100 de englezi produc cantitatea 100/120 de vin.

Raportul între cantitățile de vin obținute pe calea comercială și pe calea industrială este deci:

90/80:100/120 = 1,35

Aceasta înseamnă că, dacă Anglia cumpără vin din Portugalia în loc să-l producă în interior ea obține cu același consum de muncă un excedent de vin de 35%.

6. — Raportul care reprezintă acest excedent este de 1,35 și se obține prin următorul calcul:

90/100 : 80/120 = 0,90 : 0,67 = 1,35

deci, *el este cîtul între raportul care definește inferioritatea Angliei în producția postavului și raportul care definește inferioritatea Angliei în producția vinului.*

Însă, cîtul acestor două raporturi de inferioritate 0,90/0,67 definește gradul de inferioritate comparativ al Angliei în producția vinului față cu producția postavului [148].

§ 137. De aici rezultă, după R i c a r d o, concluzia:

1. — *Dacă o țară prezintă în producția unui anumit articol o inferioritate prin raport cu străinătatea și o altă inferioritate comparativ mai mare în producția unui al doilea articol, atunci această țară are un avantaj dacă importă cel de al doilea articol din străinătate, plătindu-l cu exportul celui dintîi, în loc de a-l produce pe cel de al doilea în interior.*

2. — *Excedentul de producție* (sau, ceea ce este același lucru, economia forțelor productive) *pe care această țară îl realizează prin schimbul internațional corespunde exact gradului de inferioritate comparativă pe care țara îl prezintă în producția mărfii importate în raport cu marfa exportată.* În aceasta constă profitul obținut prin comerțul internațional.

Ceea ce trebuie reținut în mod deosebit este că, după teoria lui R i c a r d o *ambele țări aflate în relații de schimb realizează în același timp economii în forțe productive și că aceste economii sînt deopotrivă de mari.*

Afirmația liber-schimbiștilor că ambele țări care se află în relații de schimb obțin din comerțul internațional un avantaj este perfect logică și corespunde spiritului școlii lui Ricardo.

§ 138. Însă, iată există un mare însă! — toată această construcție logic încheiată se bazează, din păcate, pe o premisă fundamental falsă; aceasta este *ipoteza că schimbul de mărfuri în interiorul unei țări se efectuează după regula: muncă egală contra muncă egală* (vezi § 115—116).

Această condiție, la rîndul ei, ne-a înlesnit ipoteza că în aceeași țară (întîi în Anglia, apoi în Portugalia) o cantitate de vin se schimbă în așa fel contra unei cantități de postav încît cantitățile de muncă încorporate în ele să fie riguros egale.

[148] Gradul de inferioritate comparativă în producția unei mărfi în comparație cu alta este, prin definiție, cîtul între raportul care definește inferioritatea în producția celei dintîi mărfi și raportul care definește inferioritatea în producție a celei de a doua.

În realitate însă, această premisă este foarte departe de adevăr. De altfel, noi am arătat (vezi nota de la § 117) că R i c a r d o însuși nu a mai susținut această premisă *în partea teoretică* a lucrării sale. El a introdus-o numai în treacăt în exemplul său și *din păcate a făcut din acest postulat baza teoriei sale asupra costurilor comparative.*

Însă realitatea economică se îndepărtează mult de această teorie. *Calitatea muncii* și ceilalți factori ai producției, în special capitalul imobilizat în producție, adică *capitalul specific* al fiecărei ramuri de producție, influențează într-o asemenea măsură productivitatea muncii omenești, încît valoarea de schimb a diferitelor mărfuri create cu aceeași unitate de muncă prezintă mari deosebiri.

Deci, departe de a se schimba între ele numai după *cantitatea de muncă* pe care o încorporează, mărfurile se schimbă, chiar în interiorul aceleiași țări, după cantitățile de muncă și după *productivitățile respective ale muncii* (vezi § 59).

Considerînd T_1 și T_2 cantitățile de muncă încorporate în două mărfuri și p_1 și p_2 productivitățile muncii aferente lor, și cu condiția ca aceste mărfuri să aibă aceeași valoare de schimb, avem totdeauna: $p_1 \times T_2 = p_2 \times T_2$.

Produsul muncii a 100 muncitori manuali, care nu dispun de nici un fel de aparat mecanic, poate să se schimbe contra produsului muncii a 25, 10 sau chiar 5 muncitori calificați, care sînt încadrați într-un sistem uzinal complicat, astfel încît productivitatea muncii acestora din urmă este de 2, 4, 10 sau chiar de 20 de ori mai mare decît productivitatea primilor muncitori.

Deci, după exemplul nostru, *marea eroare a lui Ricardo constă în a fi susținut* (în punctul 2 de la § 134) *că atît în Portugalia cît și în Anglia se schimbă postavul contra vin și vinul contra postav, în așa fel încît cantitățile de mărfuri schimbate să conțină aceeași cantitate de muncă.*

§ 139. Să încercăm acum să corectăm această eroare a lui R i c a r d o. Să presupunem că productivitatea muncii în producția de postav din Anglia (deci productivitatea PI) ar fi *de două ori mai mare* decît productivitatea muncii în producția vinului (ambele calculate la prețuri interne), astfel că vinul și postavul se schimbă între ele într-o asemenea proporție încît munca unui muncitor în producția postavului este echivalentă celei a doi muncitori din producția vinului.

În acest caz, la punctul 2 § 134 din expunerea noastră asupra situației Portugaliei, cantitatea de vin Qw importată din Portugalia nu se mai schimbă în Anglia contra unei cantități de postav 120/100 Qt, ci numai contra unei jumătăți din această cantitate

$$\frac{1}{2}\ \frac{120}{100}\ \text{Qt}$$

Rezultatul final este că pentru Portugalia raportul între cantitatea de postav obținută pe calea comercială (producînd vin în Portugalia pentru a cumpăra postav în Anglia) și cantitatea de vin obținută pe calea industrială (producînd postav în Portugalia) este de:

$$\frac{1}{2}\ \frac{120}{100} : \frac{80}{90} = \frac{1}{2}\ \frac{120}{80} : \frac{100}{90} = \frac{1}{2}\ (1{,}50 : 1{,}11) = \frac{1}{2}\ 1{,}35 = 0{,}675$$

Dacă acum Portugalia cumpără postav englezesc cu vin portughez, în loc să producă singură postav, ea suportă în felul acesta, folosind același număr de forțe productive, un *deficit* în postav de 32,5%.

Rezultatul nostru este considerabil diferit de acela al lui Ricardo. *Ținînd seama de productivitatea mai mică a muncii în producția vinului ajungem la concluzia că nu ar fi avantajos pentru Portugalia să se lase ademenită de avantajul comparativ al producției sale de vin și să renunțe la producția ei de postav.*

Micul avans al productivității Portugaliei în producția vinului față de aceea a postavului exprimată prin raportul 1 : 2 are efectul că împarte prin 2 raportul 1,35 care exprima superioritatea căii comerciale în comparație cu cea industrială. *Raportul 1,35 se reduce astfel la 0,675 și surplusul de postav de 35% se transformă într-un minus de 32,5%.*

Pretinsul avantaj al lui Ricardo devine în realitate un dezavantaj! *Balanța comercială cedează pasul soluției industriale* [149].

[149] Trebuie să remarcăm, că în această lucrare asupra teoriei comerțului internațional noi — de altfel exact cum făceau și clasicii — nu luăm în calcul cheltuielile de transport.

Aceste cheltuieli de transport fac și mai dezavantajoasă calea comercială, care implică totdeauna un dublu transport: pentru importul mărfurilor industriale și pentru exportul produselor agricole destinate să le plătească pe primele. Deci, o dată ce calea producției industriale proprii se dovedește în teorie mai avantajoasă, ea va fi și mai avantajoasă în practică.

§ 140. Dacă introducem acum în examinarea situației Angliei aceeași modificare în punctul 2 (§ 136) adică, dacă presupunem că și în Anglia productivitatea muncii aferentă producției postavului este de două ori mai mare decît productivitatea aferentă producției vinului, atunci cantitatea de postav Qt importată în Portugalia nu se mai schimbă contra unei cantități de vin 90/80 Qw, ci contra unei cantități duble

$$2 \times 80/90\ \text{Qw}$$

Rezultatul final este că raportul între cantitatea de vin obținută pe calea comercială (producînd postav în Anglia pentru a cumpăra vin în Portugalia) și între cantitatea de vin obținută pe calea industrială (producînd vin în Anglia) este de:

$$2 \times \frac{90}{80} : \frac{100}{120} = 2 \times \frac{120}{80} : \frac{100}{90} = 2(1{,}50 : 1{,}11) =$$

$$= 2 \times 1{,}35 = 2{,}70$$

Deci, dacă Anglia cumpără vin portughez pe care-l plătește cu postav englezesc, în loc să producă vinul în Anglia, atunci ea realizează cu aceeași cantitate de muncă un surplus de vin de 170%.

Acest rezultat este cu mult mai izbitor decît exemplul lui Ricardo.

Concluzia care ni se impune este următoarea: *luînd în considerare mica productivitate a muncii în producția vinului în comparație cu aceea a postavului, Angliei i se oferă un mare avantaj părăsind producția ei de vin spre a se dedica exclusiv producției de postav.*

Mica productivitate a muncii aferentă vinului în Anglia față cu aceea a postavului — exprimată prin raportul 2 — are efectul să înmulțească cu 2 raportul 1,35 care exprima înainteava ntajul căii comerciale față de calea industrială.

Raportul 1,35 devine astfel 2,70 iar surplusul de postav de la 35% se schimbă într-un surplus de 170%.

Avantajul stabilit de Ricardo este substanțial mai mare decît l-a considerat el însuși!

§ 141. Însă, de aici rezultă un element de reflexie nou și bogat în consecințe, anume că ipotezei lui Ricardo (schimb de muncă egală contra muncă egală) i s-a pus la

bază o *perfectă armonie de interese între ambii parteneri ai comerțului internațional.*

O țară găsea avantajul ei în exportul unei mărfi cu o mai mare superioritate comparativă; o alta, la rîndul său, își găsea avantajul în exportul unei mărfi de inferioritate comparativă mai mică.

Dimpotrivă, potrivit ipotezei noastre (munca utilizată la producția celei de a doua mărfi este mai productivă decît munca utilizată în producția celei dintîi), cea de a doua țară, care exportînd prima marfă în producția căreia are o superioritate comparativă, pierde prin acest schimb; în timp, ce țara care exportă marfa în producția căreia are o mai mică inferioritate comparativă cîștigă de pe urma schimbului.

Aceasta provine din faptul că marfa exportată de cea dintîi țară — cu toată superioritatea ei comparativă — are o productivitate a muncii mai mică decît marfa exportată de cea de a doua țară, cu toată inferioritatea ei comparativă mai mică.

Iată dar că superioritățile și inferioritățile comparativ nu sînt hotărîtoare.

Hotărîtor este gradul productivității muncii unei mărfi față de o alta; am putea numi acest grad superioritățile, respectiv inferioritățile intrinsece sau calitative aferente fiecărei mărfi și fiecărei ramuri de producție [150].

Armonia intereselor între ambii parteneri ai comerțului internațional trebuie să cedeze locul unui antagonism al intereselor.

§ 142. Achile L o r i a, în critica pe care a făcut-o privitor la teoria noastră în Rivista Bancaria (februarie — august 1930) iar mai tîrziu în Revue Économique Internationale, își exprimă părerea că productivitatea muncii „total incomensurabilă", a două bunuri diferite în una și aceeași țară, nu este importantă, ci contează numai productivitatea muncii perfect comparabilă a aceleiași mărfi în două țări deosebite.

[150] Superioritatea în producția unei mărfi interne, față de producția aceleiași mărfi în străinătate ar putea să fie caracterizată ca fiind: *calificarea internațională* a acestei producții; pe cînd superioritatea (în productivitatea muncii) în producția unei mărfi interne față de o alta ar putea să fie numită *calificarea națională* a acestei producții.

Întreaga noastră lucrare conține date și demonstrații care arată că productivitățile muncii ale mai multor bunuri diferite care pot fi înregistrate în aceeași țară, pot fi măsurate și că aceste productivități ale muncii sînt de cea mai mare importanță pentru economiști, fiindcă ele sînt cele care evidențiază avantajul sau dezavantajul de a produce sau a importa anumite bunuri. Cu toate acestea, pentru a convinge pe Achile L o r i a dăm un nou exemplu, luat din realitatea concretă. După statisticile antebelice din Statele Unite ale Americii, industria farmaceutică americană prezenta cea mai mare productivitate a muncii și anume un lucrător în această industrie producea în medie 5 000 dolari pe an. În același timp, agricultura rusească lucra cu o productivitate a muncii extrem de mică, de 90 de dolari pe lucrător și an.

Ce înseamnă aceasta? Dacă produsele farmaceutice americane erau cumpărate de Rusia și plătite cu produse agricole ruseşti, atunci munca unui lucrător din industria chimică americană cumpăra munca a 55 de lucrători (5 000 : 90 = = 55) din agricultura rusească.

Ce este nereal în acest exemplu? Ce este „incomensurabil"? Producția netă a fiecărei ramuri agricole sau industriale poate fi, cum am arătat, evaluată exact la un moment dat și tot așa poate fi stabilită și productivitatea muncii acestei ramuri.

Desigur, statisticile sînt totdeauna aproximative, dar *oricît de mare ar fi aproximația lor, ea nu poate să schimbe adevărul că în comerțul internațional produsul muncii unui singur lucrător industrial cumpără produsul muncii mai multor lucrători agricoli.* Evident exemplul acesta este un exemplu extrem, ales cu intenție, dar căruia nici o eroare statistică nu poate să-i schimbe sensul și concluziile.

Or, care este principala concluzie? Oricît de mare ar putea să fie eventuala inferioritate a unei asemenea industrii de calitate, cum este industria farmaceutică, atunci cînd s-ar dezvolta într-o țară agricolă, ea nu poate fi atît de mare încît să anuleze dezavantajul care rezultă pentru această țară din importul său economicește atît de nefavorabil.

Într-adevăr, dacă am presupune că Rusia pentru a evita schimbul 1 contra 55 și-ar crea o industrie chimică națională, ce s-ar întîmpla? Desigur că această industrie, nedispunînd de condițiile din America, ar fi într-o poziție inferioară față de industria farmaceutică americană.

Dar cît de mare poate fi această inferioritate? În cel mai rău caz, cantitatea de produse farmaceutice produsă în America de un singur om ar fi realizată în Rusia de doi pînă la cel mult cinci oameni. În acest din urmă caz, care ar reprezenta o excepție foarte rară, produsele farmaceutice rusești ar fi probabil mai scumpe decît cele din America. Și totuși, chiar și în acest caz ar fi un avantaj pentru Rusia să le realizeze, fiindcă produsele importate pînă atunci din America și plătite cu munca a 55 de țărani ruși ar fi realizate acum în Rusia cu munca numai a cinci lucrători industriali ruși. Diferența între 55 și 5 este atît de mare încît justifică tendința de industrializare în orice condiții.

Din acest exemplu și din toate celelalte pe care le-am dat, se poate vedea influența enormă a diferenței de productivitate în producerea a două bunuri deosebite, în speță produse farmaceutice și produse agricole — în aceeași țară. L o r i a crede că deosebirea în costurile de producție ale unui anumit produs în diferite țări are o importanță hotărîtoare. Nu mai este nevoie să arătăm, ceea ce reiese și din acest exemplu, că *factorul determinant pentru interesul național nu este diferența de cost, ci productivitatea muncii* (vezi exemplul din § 163). Numai că diferențele de cost se văd mai ușor, pe cînd productivitatea muncii se vede greu!

10. SCHEMA TEORETICĂ A COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

§ 143. Vom repeta acum încă o dată raționamentul nostru, pe baza unei scheme pur teoretice, *pentru a ajunge*, prin intermediul unei metode matematice, *la formele generale*, care să ne dea posibilitatea de a stabili reguli generale ușor de înțeles, pentru comerțul internațional [151].

[151] Interpretarea teoriei costurilor comparative dă naștere la multe erori. De exemplu, în lucrarea lui B i c k e l *(op. cit.)* acesta pretinde că dacă formula:

A_1 este costul de producție a articolului 1 în țara A;
A_2 este costul de producție a articolului 2 în aceeași țară;
B_1 este costul de producție a articolului 1 în țara B;
B_2 este costul de producție a articolului 2 în aceeași țară, atunci schimbul are loc dacă $A_1 - A_2 \gtrless B_1 - B_2$.

Eroarea lui B i c k e l este evidentă. Nu diferențele de costuri reale exprimă corect superioritatea sau inferioritatea unei țări în producția unei

Fie o țară agricolă A și o țară industrială I [152]. Aceste două țări produc fiecare cîte un produs agricol și cîte un produs industrial.

mărfi și nu aceste diferențe sînt hotărîtoare, ci raportul aritmetic al acestor costuri. Iar ecuația lui B i c k e l ar trebui să se scrie:

$$\frac{A_1}{A_2} \gtrless \frac{B_1}{B_2}$$

După cum am văzut în raționamentul dezvoltat de noi, ceea ce dă cheia înțelegerii comerțului internațional, și ne îngăduie să stabilim avantajul sau dezavantajul căii industriale sau al căii comerciale, este comparația între diferitele grade de ieftinătate sau scumpete (judecate după costurile reale) ale produselor naționale față de produsele străinătății.

De altfel, două grade de ieftinătate sau de scumpete, privitoare la două articole deosebite, nici nu se pot compara între ele decît dacă ieftinătatea este exprimată prin raportul dintre două costuri reale, adică între costul de producție în țară și costul de producție în străinătate.

Acest raport este mai mare sau mai mic decît unitatea, după cum produsul este mai scump sau mai ieftin decît în străinătate (în sensul costurilor reale).

Aceste raporturi sînt aritmeticește comparabile între ele, căci sînt exprimate în unități de același fel, adică în unități pe care matematicienii le numesc adimensionale.

Dimpotrivă, diferențele de costuri reale și de prețuri au un caracter absolut și ca atare este o imposibilitate și un nonsens a le compara între ele și a scoate vreo concluzie din această comparație.

Dacă, de pildă, costul de producție a tonei de grîu în Portugalia este de 10 mii lei aur iar în Anglia de 15 mii atunci superioritatea relativă a Portugaliei este exprimată prin raportul 1,5. Dacă în același timp prețul de producție al unei tone de fier este în Portugalia de 50 mii lei aur, iar în Anglia de 60 mii lei/aur, atunci superioritatea Portugaliei este exprimată prin raportul 1,20. Superioritatea comparativă este, dar, de partea producției grîului în Portugalia.

Dacă socotim în valori absolute, ceea ce este greșit și absurd, atunci diferența la tonă este de 5 mii lei în favoarea grîului și de 10 mii lei în favoarea fierului, ceea ce conduce la impresia greșită după care superioritatea relativă s-ar realiza în producția fierului iar nu în aceea a grîului.

[152] În cursul acestei dezvoltări am presupus o țară agricolă în raport de schimb cu o țară industrială, iar produsul industrial l-am presupus avînd o productivitate aferentă superioară produsului agricol.

Aceste condiții nu sînt esențiale pentru demonstrația noastră, căci problema pe care am formulat-o noi este o problemă generală.

Oricare ar fi caracterul celor două țări aflate în raporturi de schimb și oricare ar fi produsul care prezintă o productivitate a muncii superioară, concluziile teoretice pe care noi le exprimăm la finele demonstrațiilor noastre nu se schimbă. Dacă, totuși, am introdus aceste particularități care n-au nici un rol în esența însăși a raționamentelor noastre este numai fiindcă ele dau un caracter mai concret exemplelor noastre, fiindcă ajută la fixarea

Condițiile complexe ale producției celor patru articole sînt prezentate în tabelul de mai jos. Am întrebuințat litere mari pentru a nota toate elementele care privesc țara industrială și litere mici pentru a nota elementele țării agricole.

În afară de aceasta, am atribuit indicele „i" tuturor elementelor care privesc produsul industrial și indicele „a" tuturor elementelor care privesc produsul agricol [153].

	Productivitatea muncii într-un an	Cantitatea produsă	Prețul
În țara industrială			
— produsul industrial	Pi	Qi	Vi
— produsul agricol	Pa	Qa	Va
În țara agricolă			
— produsul industrial	pi	qi	vi
— produsul agricol	pa	qa	va

Trebuie să remarcăm că, după însăși definiția (vezi § 58) dată de noi productivității muncii aferente unui produs, această productivitate este egală cu productivitatea fizică a acestei mărfi (cantitatea de marfă produsă de un muncitor în timpul unui an) înmulțită cu prețul intern al fiecărei unități.

ideilor și fiindcă corespund cazului celui mai frecvent care se întîlnește în comerțul internațional.

Într-adevăr, cazul cel mai interesant al comerțului internațional, și acela care pune în modul cel mai categoric problema opoziției între diferite interese, este cazul schimbului între o țară agricolă și o țară industrială. De altfel, în generalitatea cazurilor, productivitatea agricolă este, cum am arătat pe larg, mult inferioară productivității industriale.

[153] În schema de față am introdus prețurile interioare pentru fiecare articol, așa încît productivitatea muncii este productivitate PI. Aceasta ne va permite să lămurim și mai bine, la sfîrșitul cercetării noastre, raportul, care există între productivitățile PI și PE.

Avem dar:

1) $Pi = Qi \times Vi$

2) $Pa = Qa \times Va$

3) $pi = qi \times vi$

4) $pa = qa \times va$

Notăm cu:

$$D = \frac{Pi}{Pa} \quad \text{și} \quad d = \frac{pi}{pa}$$

raportul care exprimă disparitățile între productivitatea muncii industriale și productivitatea muncii agricole, corespunzătoare de fiecare dată țării industriale și țării agricole.

Notăm cu $a = \frac{Va}{va}$ raportul între prețul produsului agricol în țara industrială și prețul produsului agricol în țara agricolă. Dacă acest raport este superior unității, el exprimă superioritatea, iar dacă este inferior unității, el exprimă inferioritatea țării agricole față de țara industrială în producția produselor agricole.

În loc de a lua drept criteriu de superioritate sau inferioritate cantitatea de muncă, luăm de data aceasta, și numai în acest capitol, prețurile.

Criteriul prețurilor are o valoare practică foarte mare, deoarece el permite, bazat pe date vizibile, să se stabilească superioritatea sau inferioritatea comercială concretă în comerțul internațional.

Acest criteriu indică și curentele comerciale care există precum și sensul lor care tinde în mod constant către prețul cel mai mare, fără să ia în considerare procesul interior de producție.

Ni s-a obiectat de către mai mulți autori că superioritatea sau inferioritatea comparativă exprimată în preț nu are nimic comun (sau are prea puțin comun) cu superioritatea sau inferioritatea comparativă exprimată în unități reale de muncă sau de capital.

Desigur, acest lucru este exact. De aceea, într-o analiză extrem de amănunțită a problemei, pe baza schemei teoretice de mai sus, am stabilit exact care este relația între inferioritatea și superioritatea reală de o parte și între infe-

rioritatea și superioritatea în preț de altă parte, lămurind integral această chestiune care a preocupat pe mulți critici ai noștri.

Acest studiu, reprezentînd peste 80 de pagini, a fost publicat în forma unui singur articol în numărul din ianuarie 1940 al revistei „Weltwirtschaftliches Archiv" sub titlul „Die theoretische Problematik des Aussenhandels Synthese — Beweisführung — Polemik".

Pentru economiștii care ar dori să adîncească teoria noastră, în toate aspectele ei cele mai subtile, cunoașterea acestui studiu este indispensabilă. Nu am socotit oportun să traducem în limba română acest studiu care ar fi putut constitui o anexă a prezentei cărți, deoarece prezintă un caracter mult prea special, care ar fi de natură să înspăimînte pe cititorii noștri și chiar pe economiștii nespecializați în teoria comerțului internațional.

În orice caz, am socoti inadmisibil ca cineva să dezvolte critici speciale asupra acestui capitol dacă nu ar lua cunoștință în același timp și de studiul sus-citat.

După aceste precizări să revenim la demonstrația noastră:

Notăm cu $i = \frac{Vi}{vi}$ raportul între prețul produsului industrial în țara industrială și prețul produsului industrial în țara agricolă. Dacă acest raport este superior unității el exprimă superioritatea, iar dacă este inferior unității exprimă inferioritatea țării agricole asupra celei industriale în producția produsului industrial.

Dacă țara agricolă posedă o superioritate comparativă în producția produsului agricol atunci avem:

$$a > i > 1$$

Aceste inegalități matematice rezumă în mod exact și complet datele superiorității comparative a unei țări agricole A, în producția produsului agricol.

Țara agricolă A este superioară țării industriale I, în ipoteza lui Ricardo, atît în producția produsului agricol cît și în aceea a produsului industrial, dar ea posedă o superioritate comparativă mai mare în produsul agricol.

Superioritatea comparativă a țării agricole în agricultură este reprezentată matematic prin:

$$\frac{a}{i} > 1$$

§ 144. Problema care se pune acum este de a ști dacă țara agricolă are un avantaj de a produce numai produsul agricol, pentru a cumpăra cu el din țara industrială produsul industrial de care are nevoie, sau dacă nu cumva are interes să producă ea însăși produsul industrial.

a) În al doilea caz, cînd țara agricolă alege *calea directă industrială*, pentru a-și procura produsul industrial, ea produce cu un muncitor în timp de un an cantitatea qi din produsul industrial.

b) În primul caz, cînd țara agricolă alege *calea indirectă comercială* pentru a-și procura articolul industrial, ea exportă produsul agricol, pentru a cumpăra în țara industrială produsul industrial.

Ce cantitate din produsul industrial va putea obține țara agricolă cheltuind tot munca unui muncitor în timp de un an?

Un an de muncă a unui muncitor realizează în țara agricolă cantitatea qa din produsul agricol.

Exportînd această cantitate în țara industrială ea va căpăta aici după prețul local Va o sumă qa × Va, deci va avea la dispoziție această sumă pentru ca să cumpere produsul industrial cu prețul local Vi.

Țara agricolă va putea dar cumpăra în țara industrială cantitatea $qa \frac{Va}{Vi}$ din produsul industrial.

Țara industrială va obține așadar cu munca unui muncitor în timp de un an pe cale directă industrială o cantitate qi din produsul industrial, în timp ce aceeași țară poate obține cu aceeași cantitate de muncă pe cale indirectă comercială o cantitate: $qa \frac{Va}{Vi}$ din produsul industrial.

Pentru ca această cale comercială să fie mai favorabilă este necesar și suficient ca să avem:

$$qa \frac{Va}{Vi} > qi$$

De altfel, raportul între cantitatea obținută prin calea comercială și cea obținută pe calea industrială care este

$$r = \frac{qa\,Va}{Vi} : qi$$

reprezintă matematicește *avantajul sau dezavantajul căii comerciale în raport cu calea producției directe*. Dacă acest raport este superior unității, el reprezintă un avantaj; dacă este inferior, el reprezintă un dezavantaj.

Însă noi am stabilit după formulele 3 și 4 de la § 143 că:

$$pi = qi \times vi \qquad \text{deci} \quad qi = \frac{pi}{vi}$$

$$pa = qa \times va \quad \text{deci} \quad qa = \frac{pa}{va}$$

Pe de altă parte avem:

$$\frac{pi}{pa} = d \qquad \frac{Va}{va} = a \qquad \frac{Vi}{vi} = i$$

Deci,

$$r = \frac{pa}{pi} \times \frac{Va}{va} \times \frac{vi}{Vi}$$

$$r = \frac{a}{i} : d$$

Acest raport exprimă avantajul sau dezavantajul căii comerciale.

Raportul invers:

$\frac{i}{r} = d : \frac{a}{i}$ reprezintă avantajul sau dezavantajul producției directe, adică al căii industriale.

Calea comercială este mai avantajoasă dacă avem:

$$\frac{a}{i} > d \qquad (I)$$

Calea industrială este mai avantajoasă dacă avem:

$$\frac{a}{i} < d \qquad (II)$$

Aceste din urmă rezultate sînt de o importanță deosebit de mare [154].

§ 145. Într-adevăr $\frac{a}{i}$ reprezintă raportul a două superiorități în domeniul prețului, adică superioritatea comparativă (vezi § 143), iar coeficientul d exprimă disparitatea între productivitatea PI aferentă produsului industrial și productivitatea PI aferentă produsului agricol, ambele din țara agricolă.

Putem numi acest raport *superioritatea intrinsecă sau superioritatea calitativă a industriei asupra agriculturii în țara agricolă*.

Iată de ce putem conchide că pentru ca soluția comercială (importul articolului industrial) să fie preferabilă pentru țara agricolă, față de soluția directă a producției acestui articol, este *necesar și suficient* ca: $\frac{a}{i} > d$, respectiv, ca superioritatea comparativă a țării agricole în producția produsului exportat să fie mai mare decît superioritatea intrinsecă a acelei țări în produsul industrial importat (propoziția I).

Din aceasta se poate trage următoarea concluzie generală:

Dacă o țară prezintă față cu străinătatea o superioritate în ceea ce privește producția unei anumite mărfi și o superioritate comparativă mai mare în producția unei a doua mărfi, atunci este avantajos pentru această țară să importe cea dintîi marfă din străinătate în loc să o producă singură, și aceasta

---

[154] În cazul particular în care nu există avantajul comparativ avem:

$$\frac{a}{i} = 1$$

Deci în orice caz

$$\frac{a}{i} < d$$

În acest caz producția directă este preferabilă soluției comerciale.

Este interesant să semnalăm că John Stuart Mill, studiind repartiția beneficiilor comerțului internațional între două țări, ajunge la concluzia că în cazul de mai sus nu există schimb, fiindcă nu există un avantaj al schimbului nici pentru o parte, nici pentru cealaltă.

Noi nu sîntem de această părere pentru că Mill consideră numai beneficiul comercial al acestor două țări, pe cînd noi considerăm avantajul sintetic realizat în comerț și în producție (vezi § 112).

numai în cazul în care raportul care exprimă această superioritate comparativă este mai mare decît coeficientul care exprimă superioritatea intrinsecă (calitativă) a celei de a doua mărfi față cu cea dintîi (propoziția II).

În formulele I și II $\frac{a}{i} \lesseqgtr d$, fiecare termen poate fi înlocuit (vezi § 143) după cum urmează:

$$a = \frac{Va}{va} \quad i = \frac{Vi}{vi} \quad d = \frac{pi}{pa}$$

Avem atunci:

$$\frac{Va}{va} : \frac{Vi}{vi} \lesseqgtr \frac{pi}{pa}$$

de unde:

$$\frac{Va}{va}\, pa \lesseqgtr \frac{Vi}{vi}\, pi$$

Însă noi am demonstrat (vezi § 57) că dacă multiplicăm productivitatea aferentă PI a unei mărfi cu raportul V/v între prețul exterior și prețul interior al acestei mărfi se obține productivitatea muncii aferentă PE a aceleiași mărfi. Așa că avem:

$$p't = pt \frac{V}{v}$$

Deci, cei doi termeni ai formulelor I și II nu reprezintă altceva decît productivitățile muncii aferente PE a celor două mărfi comparate care s-ar putea desemna cu p'a și p'i.

Cele două inegalități $\frac{a}{i} \lesseqgtr d$ devin $p'a \lesseqgtr p'i$.

Propozițiile I și II pot să ia atunci următoarea formă: *Pentru ca soluția comercială (importul produsului industrial) să fie preferabilă în țara agricolă producției directe a acestuia, este necesar și suficient* ca să avem $p'a > p'i$, deci ca *productivitatea PE a mărfii exportate să fie mai mare decît productivitatea PE a mărfii importate de aceeași țară (propoziția I).*

În mod și mai general putem spune:

Dacă o țară prezintă față cu străinătatea o superioritate în producția unei mărfi și o superioritate comparativă și mai mare în producția unei a doua mărfi, această țară

este în avantaj să importe cel dintîi produs din străinătate în loc de a-l produce ea însăși, *aceasta însă numai în cazul în care productivitatea muncii PE a primei mărfi este mai mare decît productivitatea muncii PE a celei de a doua (propoziția II).*

Se vede deci, după aceste două concluzii, că *productivitățile muncii PE prezintă un caracter absolut. Ele singure sînt decisive pentru soluțiile care trebuie găsite problemelor de politică comercială.*

Această constatare este perfect concordantă cu aceea pe care am făcut-o la finele celei dintîi revizuiri (vezi § 130) și pe care o vom face și cu prilejul clasificării generale a mărfurilor produse de o țară (vezi § 175).

Însă, condiția notată în propoziția II este foarte greu de îndeplinit și de aceea apare numai foarte rar.

Într-adevăr, produsul industrial comportă o productivitate a muncii considerabilă, în țările agricole cel puțin de 3—4 ori mai mare în medie, iar uneori chiar și mai mare decît productivitatea aferentă produselor agricole (vezi în această privință § 74, 93), așa încît superioritatea intrinsecă a industriei este exprimată printr-un raport care depășește în general cifra 3 sau 4 (vezi § 144).

Pe de altă parte, pentru ca soluția comercială să fie mai avantajoasă, adică pentru ca superioritatea comparativă a agriculturii în țara agricolă să fie mai mare decît superioritatea intrinsecă a industriei, trebuie ca superioritatea agriculturii în țara agricolă să fie cel puțin tot atît de mare cît este superioritatea intrinsecă a industriei.

Pentru a demonstra aceasta, observăm întîi că țara agricolă A prezintă față de cea industrială I o superioritate comparativă în agricultură exprimată prin raportul $\frac{a}{i}$ și o superioritate intrinsecă în industrie exprimată prin raportul $\frac{pi}{pa} = d$.

Însă, în cazul în care soluția comercială este mai avantajoasă, superioritatea comparativă a agriculturii în țara A trebuie să fie, după propoziția de mai sus, mai mare decît superioritatea intrinsecă a industriei în A astfel că avem':

$$\frac{a}{i} > \frac{pi}{pa}$$

Însă, dacă există o superioritate industrială, aceasta fiind prin definiție reprezentată printr-un raport întotdeauna mai mare decît unitatea ($i > 1$), trebuie să avem cel puțin

$$a > \frac{pi}{pa}$$

Însă superioritatea unei țări asupra alteia în producția unui anumit produs agricol nu poate să fie în mod normal decît de ordinul a 2 sau 3, maximum 4 ori mai mare. Ar fi un caz cu totul excepțional ca o țară agricolă să realizeze produsele sale industriale cu prețuri de 2 sau 3 ori 4 ori mai scump decît ale unei alte țări.

Dimpotrivă, nu ar fi cu nimic excepțional ca productivitatea muncii aferentă unui produs industrial să fie de 2 sau 3 ori 4 ori mai mare decît productivitatea aferentă unui produs agricol. Deci, *este foarte greu și extraordinar de rar ca această condiție indispensabilă și minimală, formulată mai sus, să fie îndeplinită.*

În consecință, deci, *sînt prea puține șanse pentru o țară agricolă ca soluția comercială să fie vreodată mai avantajoasă decît producția industrială directă.*

§ 146. Raportul între productivitatea muncii industriale și productivitatea muncii agricole a putut să fie numit de noi pe drept cuvînt: *superioritatea intrinsecă a industriei asupra agriculturii*, avînd în vedere că acest raport, în ciuda variațiilor lui, reprezintă totuși oarecum o caracterizare generală, valabilă pentru întreaga omenire, a acestei activități economice.

De aici rezultă următoarele: comerțul exterior în comparație cu producția în interiorul țării va oferi un avantaj și numai atunci va fi profitabil pentru o țară agricolă — excepție făcînd de producția unei mărfi industriale pe care să o cumpere în străinătate plătind-o cu produsele ei agricole — *cînd superioritatea comparativă a agriculturii într-un stat agricol va fi mai mare decît superioritatea intrinsecă a industriei în același stat.*

Din această concluzie generală vom trage numeroase consecințe.

§ 147. Să efectuăm mai departe analiza cazului nostru teoretic.

Am examinat pînă aici problema dacă o țară agricolă are interes să producă numai produse agricole, în care are o

superioritate comparativă, ca să cumpere cu acestea din țările industriale produsele industriale de care are nevoie. Am ajuns la concluzia că în *generalitatea cazurilor* cea de a doua alternativă este cea mai avantajoasă și am putut preciza chiar o *regulă care permite să se identifice, în fiecare caz în parte, existența și importanța acestui avantaj.*

Ne situăm acum în poziția statului industrial și ne întrebăm dacă statul industrial are un avantaj să producă acele produse industriale în care are un dezavantaj comparativ mai mic, pentru a cumpăra cu ajutorul acestor mărfuri dintr-o țară agricolă produsul agricol, sau dacă este mai avantajos să-și producă singur produsele agricole de care are nevoie.

Să facem un raționament analog în totul celui desfășurat mai sus:

a) În cel de al doilea caz, dacă țara industrială își alege calea directă pentru a-și procura produsele agricole, ea produce cu munca unui lucrător în timp de un an cantitatea Qa din produsul agricol.

b) În cel dintîi caz, cînd țara industrială își alege pentru a-și procura produsele agricole calea indirectă comercială, ea exportă produsele sale industriale pentru a putea să cumpere în țara agricolă produsele agricole de care are nevoie.

Ce cantitate de produse agricole va putea obține țara industrială, pentru munca unui muncitor timp de un an?

Activitatea unui muncitor în timp de un an realizează în țara industrială cantitatea Qi de produse industriale. Exportînd această cantitate în țara agricolă, ea va realiza aici după prețul local vi o sumă $Qi \cdot vi$. Cu această sumă va cumpăra produsele agricole la prețul local va.

Deci, va putea cumpăra cantitatea $Qi \frac{vi}{va}$ de produse agricole.

Țara industrială va obține așadar cu munca unui muncitor în timp de un an, prin producție directă, o cantitate Qa din produsele agricole, în timp ce aceeași țară poate obține cu aceeași cantitate de muncă, pe cale indirectă comercială, o cantitate $Qi \frac{vi}{va}$ din produsul agricol.

Pentru ca soluția comercială să fie cea mai avantajoasă, este necesar și suficient să avem $Qi \frac{vi}{va} > Qa$.

De altfel, raportul între cantitatea obținută pe calea comercială și aceea obținută pe calea directă, care este

$$R = Qi \frac{vi}{va} : Qa$$

reprezintă matematicește avantajul căii comerciale în raport cu producția directă atunci cînd este superior în raport cu unitatea și dezavantajul cînd este inferior în raport cu unitatea.

Dar noi știm deja, de la punctele 1 și 2 ale § 143, că:

$$Pi = Qi \cdot Vi \quad \text{deci} \quad Qi = \frac{Pi}{Vi}$$

$$Pa = Qa \cdot Va \quad \text{deci} \quad Qa = \frac{Pa}{Va}$$

Pe de altă parte avem:

$$\frac{Pi}{Pa} = D \cdot \frac{Va}{va} = a \cdot \frac{Vi}{vi} = i$$

Deci: $R = \frac{Pi}{Pa} \cdot \frac{vi}{Vi} \cdot \frac{Va}{va}$

$$R = \frac{a}{i} \times D$$

Acest produs exprimă avantajul sau dezavantajul căii comerciale.

Raportul invers:

$$\frac{1}{R} = \frac{1}{D} : \frac{a}{i}$$

reprezintă avantajul (sau dezavantajul) producției directe.

Calea comercială este mai avantajoasă dacă avem:

$$\frac{a}{i} > \frac{1}{D} \qquad (I)$$

Producția directă este mai avantajoasă dacă avem:

$$\frac{a}{i} < \frac{1}{D} \qquad (II)$$

Aceste ultime rezultate sînt tot atît de importante ca și cele înregistrate la finele § 144.

Însă, după însăși definiția superiorității comparative a țării agricole în produsul agricol, avem totdeauna $\frac{a}{i} > 1$.

Pe de altă parte, avem totdeauna $D > 1$, fiindcă D reprezintă raportul între productivitatea industrială și productivitatea agricolă în țara industrială, adică ceea ce am numit superioritatea intrinsecă a industriei.

Deci, avem totdeauna:

$$\frac{a}{i} > 1 \quad \text{și} \quad \frac{1}{D} < 1$$

deci, prin consecință:

$$\frac{1}{D} < 1 < \frac{a}{i} \qquad (III)$$

ceea ce înseamnă, comparînd cu condiția (I), că pentru o țară industrială, care vrea să-și procure un produs agricol, *calea comercială este totdeauna preferabilă producției directe.*

Ținînd seama că prin definiție (vezi § 143) avem $D = \frac{Pi}{Pa}$, dacă înlocuim fiecare termen din inegalitatea III, cum am făcut în nota de la § 145, ajungem să înlocuim inegalitatea:

$$\frac{1}{D} < \frac{a}{i} \quad \text{prin inegalitatea}$$

$$\frac{Pa}{Pi} < \frac{Va}{va} : \frac{Vi}{vi}$$

ceea ce ne conduce la a stabili:

$$Pa \frac{va}{Va} < Pi \frac{vi}{Vi}$$

și aceasta (vezi nota de la § 145) revine la a formula condiția ca *productivitatea muncii aferentă PE a produsului agricol să fie mai mică decît productivitatea aferentă PE a produsului industrial.*

Or, aceasta este o condiție îndeplinită totdeauna.

§ 148. Este interesant de remarcat că dacă avem D = d = 1, adică dacă produsul agricol prezintă aceeași productivitate a muncii aferentă ca și produsul industrial și deci nu există nici un fel de superioritate intrinsecă a industriei, în acest caz avantajul țării agricole de a nu produce decît produse agricole este reprezentat prin $\frac{a}{i}$, iar avantajul țării industriale de a nu produce decît produse industriale este reprezentat tot prin $\frac{a}{i}$.

Ambele țări cîștigă, atunci cînd se limitează la felurile lor „naturale" de producție. Aceasta este singurul caz în care argumentația lui R i c a r d o se potrivește.

Însă, îndată ce intervine o diferență de productivitate în favoarea industriei în raport cu agricultura, diferență reprezentată prin coeficientul de contrast D și d, ambele avantaje amintite mai sus diferă unul de altul.

Avantajul țării agricole, care constă în a se dedica exclusiv produselor agricole, scade în acest caz și devine $\frac{a}{i} : d$ (și se transformă într-un dezavantaj îndată ce $\frac{a}{i} < d$). Dimpotrivă, avantajul țării industriale, care constă în producția exclusivă a mărfurilor industriale devine mai mare, ridicîndu-se la $\frac{a}{i} \times D$.

Or, coeficienții de contrast D și d nefiind prea diferiți unul față de celălalt, cele două formule $\frac{a}{i} : d$ și $\frac{a}{i} \times D$, care reprezintă avantajul sau dezavantajul politicii de schimb internațional prin raport cu politica de producție, *stau aproximativ într-un raport invers*.

Cînd superioritatea intrinsecă (sau calitativă) a industriei prin raport cu agricultura (superioritatea reprezentată prin D în țara industrială și prin d în țara agricolă) sporește, atunci dezavantajul pentru țara agricolă a soluției comerciale (export de produse agricole pentru a importa produse industriale) *sporește din ce în ce mai mult*, pe cînd avantajul pentru țara industrială a soluției comerciale (export de produse industriale pentru a importa produse agricole) *sporește aproximativ în aceeași proporție*.

Ceea ce pierde țara agricolă cîștigă țara industrială. Contrastul și diferența dintre dezavantajul uneia și avantajul alteia atîrnă de mărimile lui D și d, adică de superioritatea intrinsecă a industriei prin raport cu agricultura.

Cînd această superioritate intrinsecă a industriei se accentuează, contrastul în politica comercială este mai mare; cînd această superioritate scade, contrastul este mai mic; numai în cazul cînd el este nul, contrastul dispare și țările agricole au același avantaj în comerțul internațional ca și țările industriale.

§ 149. Am examinat pînă aici numai cazul în care țara agricolă are asupra țării industriale *o îndoită superioritate*, atît în produsul agricol cît și în produsul industrial.

Acesta este cazul clasic al avantajului *comparativ*, asupra căruia s-a reflectat continuu de la R i c a r d o încoace.

Dar există și un alt caz, foarte important care apare mult mai frecvent; este acela în care o țară agricolă, avînd superioritate asupra țării industriale pentru produsul agricol, se găsește în inferioritate față de țara industrială pentru produsul industrial.

Acest caz n-a fost studiat aproape deloc. Și este ușor de înțeles pentru ce.

Într-adevăr, după teorema lui R i c a r d o s-a demonstrat (sau s-a crezut cel puțin că se demonstrează) că, întrucît o marfă poate să fie produsă în țară cu o anumită *superioritate* față de străinătate este totuși mai avantajos pentru această țară să renunțe la producția ei, dacă în același timp poate produce și exporta o altă marfă, care să aibă o *superioritate comparativ mai mare* față de străinătate.

Prin urmare, cu atît mai avantajos trebuie să fie pentru o țară să renunțe la producția unei mărfi a cărei producție este inferioară față cu străinătatea, de îndată ce există o altă marfă a cărei producție (și export) este superioară față de străinătate.

Cazul acesta și-a găsit deja anterior soluția în examinarea cazului clasic ricardian al avantajului comparativ (vezi § 113).

Dar, ceea ce era îngăduit pentru acest motiv clasicilor, nu ne mai este îngăduit nouă. Noi am reușit să demonstrăm că clasicul caz al avantajului *comparativ* ricardian nu este rezolvat prin aceea că se proclamă în mod nelimitat și ne-

condiționat că comerțul internațional ar trebui considerat în toate împrejurările ca un avantaj.

Dimpotrivă, noi am făcut dovada că soluția directă a căii producției este aproape întotdeauna de preferat soluției căii comerciale.

Iată, prin urmare, de ce putem pune următoarea întrebare: Nu există cumva posibilitatea ca într-o țară agricolă producția directă a mărfurilor industriale să ofere un avantaj, chiar în cazul că în această țară producția mărfurilor industriale prezintă o absolută inferioritate prin raport cu străinătatea?

§ 150. Or, spre surprinderea economiștilor neoclasici, noi putem dovedi că *întreaga dezvoltare a demonstrației noastre teoretice prezentată pînă aici, ca și concluziile pe care le-am scos din ea, rămîn valabile și în acest caz.*

Într-adevăr, raportul între calea indirectă comercială (producția mărfii agricole în țara agricolă pentru a cumpăra cu ea marfa industrială din țara industrială) și calea directă industrială (producția mărfii industriale în țara agricolă) este totdeauna (vezi § 144):

$$r = \frac{a}{i} : d$$

Un singur lucru s-a schimbat prin raport cu cadrul clasic ricardian și anume, în cazul acesta, care este cazul clasic smithian (vezi § 113) a și i care reprezentau superioritățile țării agricole asupra țării industriale, respectiv în producția agricolă și în producția industrială, erau amîndouă *mai mari decît unitatea.*

De data aceasta însă, raportul i, care reprezintă superioritatea (sau inferioritatea) țării agricole în producția industrială, este mai mic decît unitatea, deoarece prețul vi al mărfii industriale în țara agricolă este mai mare decît prețul Vi al aceleiași mărfi în țara industrială și deci, avem:

$$\frac{Vi}{vi} = i < 1$$

Acest caz clasic smithian poate fi exprimat în formula:

$$i < 1 < a$$

Pentru ca și de data aceasta calea comercială să fie mai avantajoasă decît calea industrială trebuie să avem:

$$\frac{a}{i} > d$$

Însă, deoarece $i < 1$ și $a > 1$, raportul $\frac{a}{i}$ este în acest caz smithian mult mai mare decît în cazul avantajului comparativ ricardian pe care l-am examinat mai înainte.

Rezultă de aici că în acest caz există o mai mare probabilitate decît în cazul ricardian pentru ca soluția comercială să fie mai avantajoasă, deoarece chiar avînd $d > 1$, inegalitatea $\frac{a}{i} > d$ poate fi mai ușor satisfăcută.

Dacă însă avem $\frac{a}{i} < d$, ceea ce se poate de asemenea întîmpla, atunci soluția comercială este dezavantajoasă prin raport cu producția directă.

Iată o concluzie foarte interesantă din punct de vedere teoretic.

Într-adevăr, între cazul clasic ricardian în care producția mărfii industriale în țara agricolă prezintă *o* superioritate față cu străinătatea,— dar o *superioritate comparativ mai mică* prin raport cu producția agricolă — și între cazul prezent smithian în care producția acestei mărfi industriale în țara agricolă prezintă *o inferioritate absolută* față cu străinătatea, *nu mai există o diferență de categorie, ci numai una de grad.*

În consecință, în amîndouă cazurile, dacă avem $\frac{a}{i} > d$, preferința trebuie dată soluției comerciale, iar țara agricolă ar face bine să renunțe la producția mărfurilor industriale.

De asemenea, în amîndouă cazurile, dacă $\frac{a}{i} < d$, atunci producției directe trebuie să i se dea preferință și țara agricolă ar face bine să-și producă ea însăși mărfurile industriale. Între cazul smithian și cel ricardian există numai o diferență cantitativă iar nu una de natură calitativă.

În primul caz (ricardian) industria țării agricole este *superioară* industriei țării industriale (dar *nu în aceeași măsură* în care agricultura țării agricole este superioară

agriculturii țării industriale); în a doilea caz (smithian), industria țării agricole este *inferioară în mod absolut* industriei din țara industrială. Și totuși, în amîndouă cazurile, *care par cu totul deosebite ba chiar opuse în ochii economiștilor* clasici și neoclasici, se poate întîmpla și se întîmplă foarte adesea ca producția directă a mărfurilor industriale în țara agricolă să fie mai avantajoasă decît importul lor.

Deci, *superioritatea sau inferioritatea unei industrii prin raport cu străinătatea nu este concludentă.*

Și totuși, chiar autorii care reprezintă cele mai mari nume în știința economică contemporană nu au ținut seama de acest fapt, ci, dimpotrivă, au accentuat cu multă energie marea diferență care, după părerea lor, există între cazul *inferiorității* unei industrii față cu străinătatea și acela al *mai micii sale superiorități comparative.*

De pildă, T a u s s i g [155] susține că în primul caz schimbul internațional este profitabil celor două țări care fac comerț, în toate circumstanțele, pe cînd în cel de al doilea caz, existența schimbului este datorită numai faptului că munca și capitalul nu pot să emigreze din țara care reprezintă o mai mică inferioritate comparativă către țările care sînt în aceeași specialitate industrială superioare. El încheie dînd expresie ideii că:

„Într-o distribuție ideală — am putea zice chiar utopică — a forțelor productive în lume, diviziunea muncii și comerțul internațional, care depind numai de diferențele comparative de cost, ar înceta să mai existe."

Aceeași idee este exprimată de R i c a r d o, chiar dacă nu într-o formă atît de clară, atunci cînd acceptă că comerțul bazat pe o *mai mică inferioritate comparativă* nu ar fi posibil de îndată ce ar exista pentru capital și muncă libertatea deplină de a-și alege sediul.

După cum se poate vedea, concepția noastră se deosebește foarte mult de aceasta. *Între o inferioritate și o mai mică superioritate comparativă* există numai o deosebire de grad; de asemenea, *între o superioritate și o mai mică inferioritate comparativă.*

Exprimat în limbajul cifrelor noastre este indiferent dacă ne găsim în inferioritate ($i < 1$) sau superioritate ($i > 1$), deoarece avantajul căii comerciale (sau respectiv al producției

[155] F. T a u s s i g, *Op. cit.*, p. 489.

interne) depinde numai de alternativa dacă avem $\frac{a}{i} > d$ sau $\frac{a}{i} < d$.

Dreptul la existență a unei industrii, într-o țară agricolă, depinde de un *singur* element și anume de relația care există între *superioritatea comparativă* a agriculturii sale, față cu industria, și de *superioritatea intrinsecă* sau calitativă a industriei sale asupra agriculturii.

Dacă superioritatea comparativă a agriculturii asupra industriei $\left(\frac{a}{i}\right)$ este mai mică decît superioritatea intrinsecă a industriei (d) adică dacă avem $\frac{a}{i} < d$, atunci este mai avantajos să se dea preferință producției industriale directe [156].

În acest caz, industria are dreptul deplin la existență.

Cu această demonstrație am ajuns la o concluzie într-adevăr senzațională și anume *am infirmat nu numai teoria avantajului comparativ al lui R i c a r d o, dar în același timp și teoria avantajului absolut al lui S m i t h* (vezi § 113).

Îndrăznim să credem că promisiunea pe care am făcut-o la începutul acestui capitol a fost îndeplinită [157].

§ 151. Este mai probabil ca această condiție să fie împlinită în cazul lui R i c a r d o decît în cazul lui S m i t h, adică mai curînd îndeplinită în cazul în care industria țării agricole este superioară industriei țării industriale (dar *comparativ mai puțin superioară* decît agricultura ei), decît în cazul cînd este *inferioară.*

[156] Raportîndu-ne la § 145, în care stabilim că condiția $p'a \gtrless p'i$ este cu totul echivalentă cu condiția $\frac{a}{i} \gtrless d$, putem formula următoarele:

Dreptul la existență al unei industrii într-o țară agricolă depinde de un singur element și anume de relația între productivitatea muncii P E a agriculturii și productivitatea muncii P E a industriei.

Dacă cea dintîi productivitate este mai mică decît cea de a doua, producția industrială directă este mai avantajoasă și industria are dreptul necontestat la existență. Or, tot ceea ce am arătat pînă acum dovedește că această condiție este complet împlinită.

[157] De examinat în acest sens și exmplul pe care l-am dat privitor la industria carboniferă din România, exemplu care ni se pare absolut concludent (vezi § 163).

Într-adevăr, dacă d este egal cu 1, adică dacă industria nu prezintă nici o superioritate intrinsecă asupra agriculturii, așa cum presupune în general Ricardo și școala lui, atunci este sigur că, oricare ar fi situația industriei într-o țară agricolă (fie că este superioară, fie că este inferioară) avantajul este de partea soluției comerciale, căci în amîndouă cazurile avem $\frac{a}{i} > d = 1$.

11. OBSERVAȚIE CRITICĂ

§ 152. Schema teoretică pe care am dezvoltat-o mai sus este diferită față de aceea pe care am prezentat-o în cele dintîi ediții ale operei noastre [158].

Diferența constă întîi în modul de a expune problema. În timp ce în vechea schemă teoretică am considerat o cantitate egală de produs agricol Q, care în țările agricole și industriale a fost produsă cu *cantități inegale de muncă*, respectiv cu 100 și 100 q muncitori; la fel am considerat că o cantitate egală de produs industrial Qi, a fost produsă în amîndouă țările tot cu *cantități inegale de muncă*, respectiv 100 și 100 q muncitori. În schimb, în schema noastră teoretică din acest volum am considerat *cantități diferite din produsul industrial*, Qi și qi, produse în cele două țări cu aceeași cantitate de muncă (un muncitor într-un an) și cantități diferite din produsul agricol, produse în amîndouă țările cu aceeași cantitate de muncă (un muncitor într-un an).

Această diferență însă nu are nimic esențial și nu poate să conducă la concluzii deosebite în cele două scheme teoretice.

§ 153. Dar între cele două scheme există o diferență substanțială și anume în privința rezultatelor la care ele conduc.

Într-adevăr, vechea noastră schemă conducea la următoarea concluzie: pentru o țară agricolă, calea comercială este de fiecare dată mai favorabilă de cîte ori avem $\frac{q}{q_1} > k$.

[158] Autorul se referă la: *Théorie du protectionnisme et de l'échange international*, Paris, 1929; *La Teoria del protezionismo et dello scambio internazionale*, Milano, 1931; *The Theory of Protection and International Trade*, Londra 1931 și *Theoria do proteccionismo e da permuta internacional*, São Paulo (Brasil), 1931. — Nota traducătorului.

Însă q era raportul cantităților de muncă cheltuite în cele două țări pentru a obține aceleași produse agricole, iar q_1 raportul cantităților de muncă cheltuite în cele două țări pentru a obține aceleași mărfuri industriale.

Deci, primul termen al inegalității de mai sus $\frac{q}{q_1}$, termen care exprimă rezultatul avantajului comercial, depinde de *raporturile între cantitățile de muncă*.

Pe de altă parte k, prin care se exprimă avantajul căii industriale, înseamnă raportul între productivitățile celor două mărfuri *în țara industrială*. Prin urmare vechea noastră schemă teoretică realiza, pe de o parte, posibilitatea efectuării unei comparații între cantitățile de muncă necesare pentru același produs și, pe de altă parte, posibilitatea exprimării superiorității intrinseci a industriei în *țara industrială*.

În același timp, noua noastră schemă conduce însă la următoarele rezultate. Ea arată că pentru o țară agricolă, calea comercială este mai avantajoasă de cîte ori avem: $\frac{a}{i} > d$.

De astă dată, a este raportul dintre prețurile realizate în cele două țări pentru produsul agricol, iar i este raportul dintre prețurile realizate în cele două țări pentru produsul industrial.

Deci, primul termen al inegalității de mai sus $\frac{a}{i}$, termen care exprimă rezultatul avantajului căii comerciale, depinde de raportul dintre prețuri.

În același timp al doilea termen al inegalității d, care exprimă rezultatul avantajului căii industriale, *este raportul între productivitățile celor două produse în țara agricolă*.

Astfel, *noua noastră schemă teoretică conduce la stabilirea unei comparații între prețurile produselor*, pe de o parte, *și la reprezentarea superiorității intrinseci a industriei* (respectiv a disparității între industrie și agricultură) *în țara agricolă*, pe de altă parte.

§ 154. Cea dintîi obligație științifică care ni se impune este acum să tratăm problema: dacă între cele două rezultate, care sînt exprimate prin două formule (prima în ediția franceză, iar a două în ediția de față), există sau nu concordanță.

În cele ce urmează nu numai că vom demonstra că între cele două formule nu există nici o contradicție, dar, mai mult decît atît, că *cea de a doua formulă poate fi dedusă din cea dintîi și invers.*

Socotim foarte oportun să aducem această dovadă, pentru că fiecare om de știință are dreptul să facă o verificare exactă a succesiunii ideilor noastre și să pretindă libertatea confruntării și consecvența sistemului nostru teoretic pe care-l considerăm definitiv.

Cum se poate trece printr-o simplă deducție matematică de la vechea formulă:

$$\frac{q}{q_1} > k \quad \text{la formula nouă:}$$

$$\frac{a}{i} > d?$$

Pentru ca să ne dăm seama de acest lucru desfășurăm încă o dată imaginea schemei noi (vezi § 143) și exprimăm simbolurile din prima formulă cu ajutorul elementelor acestui tablou:

$$Pi = Qi \cdot Vi$$

$$Pa = Qa \cdot Va$$

$$pi = qi \cdot vi$$

$$pa = qa \cdot va$$

Avem pe de altă parte:

$$a = \frac{Va}{va} \quad i = \frac{Vi}{vi} \quad \text{și} \quad d = \frac{pi}{pa}$$

Cum se exprimă k, q și q_1 în noua notație?

Întîi, k este superioritatea industrială în țara industrială, adică raportul între productivitatea industrială și productivitatea agriculturii în țara industrială, deci:

$$k = \frac{Pi}{Pa}$$

Apoi, q este raportul între cantitatea de muncă necesară pentru producția produsului agricol în țara industrială și cantitatea de muncă cheltuită pentru producția aceluiași produs în țara agricolă. Însă acest raport este exact același ca și raportul între cantitatea de produs agricol, realizată cu aceeași cantitate de muncă în țara agricolă, și cantitatea de produs agricol realizată în țara industrială *cu aceeași cantitate de muncă* (în cazul tabloului nostru cu un an de muncă).

Avem dar: $q = \frac{qa}{Qa}$

Și tot la fel: $q^1 = \frac{qi}{Qi}$

Vechea formulă $\frac{q}{q^1} > k$ se exprimă dar după noua notație în modul următor:

$$\frac{qa}{Qa} : \frac{qi}{Qi} > \frac{Pi}{Pa}$$

Dacă înlocuim potrivit formulelor 1, 2, 3, 4, avem:

$$qa = \frac{pa}{va} \quad \text{și} \quad qi = \frac{pi}{vi}$$

$$Qa = \frac{Pa}{Va} \quad \text{și} \quad Qi = \frac{Pi}{Vi}$$

ajungem la inegalitatea:

$$\frac{Va}{va} : \frac{Vi}{vi} > \frac{pi}{pa}$$

deci la noua formulă $\frac{a}{i} > d$.

Acestei formule noi, dedusă din vechea noastră formulă, nu i se va putea deci reproșa vreo contradicție.

§ 155. Este ușor de înțeles marele avantaj pe care îl prezintă formula nouă față cu cea veche. Într-adevăr, cu formula veche se exprimau rezultatele căii comerciale pentru țara agricolă în funcție de *raportul dintre cantitățile de muncă* cheltuite. Cu formula nouă se exprimă același rezultat, dar în funcție de *raporturile între prețuri.*

Desigur, întregul raționament și întreaga metodă ricardiană au la bază aprecierea superiorității sau inferiorității

unei țări asupra alteia, văzută prin prisma costului real de producție (ani de muncă, cantitate de capital etc.), iar nu al costului în bani — obiecție care ne-a fost făcută de către criticii noștri după apariția ediției germane a acestui volum. Introducînd această nouă formulă funcție de prețuri, noi nu infirmăm vechea formulă, constituită în spiritul ricardian, ci o completăm, așa cum se poate vedea detaliat și în studiul nostru deja citat „Die theoretische Problematik des Aussenhandels".

În orice caz, această completare este foarte utilă, fiindcă *pentru a trage concluzii economice practice este mai oportun să ne bazăm pe prețuri, care sînt elemente vizibile și direct înregistrate de realitatea economică, decît pe cantitățile de muncă, elemente indirecte pe care trebuie să le deducem și calculăm.*

Prin urmare, a exprima rezultatele căii comerciale exclusiv în funcție de prețuri, reprezintă un mare progres prin raport cu exprimarea acelorași rezultate în funcție de cantitățile de muncă.

§ 156. Însă formula nouă prezintă și o altă mare superioritate față de cea veche în ceea ce privește exprimarea rezultatului căii industriale.

În vechea formulă, rezultatul căii industriale pentru țara agricolă era exprimat în funcție de productivitățile respective industriale și agricole și de disparitatea lor în *țara industrială*.

În noua formulă, același rezultat este exprimat în funcție de productivitățile respective industriale și agricole și de disparitatea lor în *țara agricolă*.

Dar, pentru a trage o concluzie privitoare la țările agricole este bineînțeles mult mai avantajos să ne sprijinim pe condițiile economice interne ale acestor țări, decît pe cele ale străinătății.

Obținerea rezultatului că soluția industrială este avantajoasă pentru țara agricolă reprezintă un progres indiscutabil, dacă acest rezultat va fi obținut prin aceea că reala superioritate intrinsecă a industriei se manifestă tocmai în țara agricolă, în loc să trebuiască să se sprijine în obținerea acestui rezultat pe superioritatea intrinsecă a industriei din străinătate.

Așadar, din toate punctele de vedere, noua formulă este preferabilă. Ea face posibilă o comparație directă și imediată a căii comerciale și a celei industriale. *Este absolut suficient să cunoaștem patru prețuri* (sau chiar mai puțin decît atît, numai *două* raporturi matematice dintre prețuri)

și două disparități (sau numai un raport matematic al productivității muncii) *pentru a putea rezolva simplu și elegant problema comerțului internațional.*

12. EROAREA ECONOMIȘTILOR NEOCLASICI

§ 157. După toate aceste clare demonstrații, pentru care chiar din punct de vedere matematic sînt necesare numai mijloace *foarte simple*, ne va fi foarte ușor să dovedim eroarea tuturor celor care se mai agață încă de premisele lui S m i t h și R i c a r d o.

Dintre discipolii contemporani ai celor doi clasici, vom aminti în mod special pe marele economist american T a u s s i g, care încearcă să dovedească adevărul teoriei clasice a schimbului internațional pe calea metodei matematice.

În volumul lui T a u s s i g — P a l y i [159] există o mulțime de exemple numerice, de la cazurile cele mai simple pînă la cele mai complicate.

T a u s s i g consideră un exemplu izbitor de superioritate absolută și reciprocă în producția Statelor Unite și a Germaniei. Pentru aceasta face următoarele ipoteze:

Zece zile de muncă ale unui muncitor produc:

— în S.U.A. — 30 pfunzi cupru; — în Germania — 15 pfunzi cupru

— 15 metri pînză — 30 metri pînză

Germania are deci față de Statele Unite o superioritate *absolută*, egală cu $30/15 = 2$ în producția pînzei.

Statele Unite au față de Germania o superioritate *absolută*, egală cu $30/15 = 2$ în producția cuprului.

Ar părea dar că Germania ar trebui să producă numai pînză, iar S.U.A. să producă numai cupru. Căci, dacă Germania exportă în S.U.A. 30 metri pînză care o costă 10 zile de muncă, această pînză are în S.U.A. o valoare echivalentă cu 60 pfunzi cupru, pe cînd cu aceleași 10 zile de muncă în interior Germania nu realizează decît 15 pfunzi cupru.

Comerțul internațional apare într-un astfel de caz ca o binefacere dumnezeiască!

---

[159] *Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen* (text german cu totul transformat față de originalul englez).

§ 158. Şi totuşi, nici într-un asemenea caz extrem de favorabil nu se poate afirma că comerţul internaţional prezintă, în orice condiţii, un avantaj.

Într-adevăr, să presupunem că preţurile şi productivităţile PI (calculate în acest exemplu nu pentru un an ci pentru 10 zile de muncă) aferente producţiei cuprului şi a pînzei ar fi următoarele:

Ţara	Productivitatea muncii în dolari	Producţie	Preţ în dolari
S.U.A.	54	30 pfunzi cupru	1,80
S.U.A.	10,50	15 metri pînză	0,70
Germania	30	15 pfunzi cupru	2,00
Germania	18	30 metri pînză	0,60

Se vede în acest caz că:

1. — Comerţul internaţional se dezvoltă deoarece pînza este exportată din Germania, unde valorează 0,60 de dolari pe metru, către Statele Unite, unde valorează 0,70 de dolari pe metru, în timp ce cuprul este exportat din Statele Unite, unde valorează 1,80 de dolari pe pfund, către Germania, unde valorează 2,00 de dolari pe pfund.

2. — Acest comerţ apare extrem de favorabil pentru Germania, deoarece îi permite să obţină, aşa cum am văzut, cu 30 metri de pînză 60 de pfunzi de cupru, în loc de 15 pfunzi cupru, cît ar produce Germania singură cu aceeaşi cantitate de muncă.

Acest comerţ este în aparenţă extrem de favorabil şi pentru Statele Unite, deoarece permite să se obţină, în mod analog, cu 30 de pfunzi de cupru 60 metri de pînză în loc de 15 metri cît ar produce Statele Unite singure cu aceeaşi cantitate de muncă.

§ 159. Şi totuşi, această corelaţie, atît de captivantă la prima vedere, este înşelătoare.

Într-adevăr, Germania producînd ea însăşi cupru, obţine pe calea industrială cu 10 zile de muncă o cantitate de 15 pfunzi cupru. Dacă, dimpotrivă, Germania trimite în Statele Unite 30 metri de pînză pe care i-a produs tot cu 10 zile de muncă, realizează în S.U.A. $30 \times 0,70 = 21$ de dolari.

Însă la preţul local de 1,80 de dolari pfundul de cupru, cu această sumă ea poate cumpăra $21 : 1,80 = 11,6$ pfunzi

de cupru, deci mai puţin de 15 pfunzi. Calea industrială este astfel mai avantajoasă pentru Germania decît calea comercială.

De altfel, verificînd cu formulele noastre de la § 143 constatăm că avem:

$$a = 0,70 : 0,60 = 1,166$$

$$i = 1,80 : 2,00 = 0,900 \text{ şi}$$

$$d = 30 : 18 = 1,67$$

deci

$$a : i = 1,30$$

$d = 1,67$ ceea ce înseamnă că:

$$a : i < d$$

În consecinţă, calea industrială este preferabilă pentru Germania [160].

Vedem deci că chiar exemplul extrem ales de T a u s s i g, al unei superiorităţi absolute şi reciproce, nu duce totdeauna şi în mod necesar la concluzia că comerţul internaţional este mai avantajos decît producţia locală.

Nu numai principiul costurilor comparative al lui R i c a r d o este fals, ci şi principiul costurilor absolute al lui S m i t h !

Se poate întîmpla cazul, cu totul surprinzător şi de neconceput pentru economiştii clasici şi neoclasici, ca schimbul internaţional să fie nefavorabil pentru o ţară, chiar atunci cînd două mărfuri sînt exportate dintr-o ţară în alta cu preţuri mai mari!

§ 160. Un alt economist adept fervent al ideilor liberale şi care îşi întemeiază argumentele pe demonstraţii riguroase

[160] Raportîndu-se la § 49 şi 57 putem calcula pentru Germania productivităţile aferente PE ale cuprului şi pînzei astfel:

Pentru cupru:

$$p'i = 30 \times \frac{1,80}{2,00} = 27 \text{ dolari}$$

Pentru pînză:

$$p'a = 18 \times \frac{0,70}{0,60} = 21 \text{ dolari}$$

şi putem conchide (vezi § 145) că deoarece productivitatea PE a pînzei este mai mică decît aceea a cuprului, rezultă că producţia directă a cuprului oferă Germaniei cel mai mare avantaj.

este prof. Iacob V i n e r din Chicago, care s-a ocupat critic de volumul nostru în ediția sa engleză [161].

V i n e r crede că ar putea să infirme teoria noastră cu diferite exemple și anume în acele cazuri în care superioritatea intrinsecă a industriei unei țări — superioritate caracterizată printr-o productivitate a muncii superioară față de agricultură —, nu este suficientă ca să aducă cu sine un folos național acelei țări atunci cînd ea se dedică activității industriale.

Exemplul său, pe care îl exprimăm pe modulul schemei noastre 1, 2, 3, 4 de la § 150 (cu singura deosebire că aici considerăm productivitatea unei zile de muncă iar nu aceea a unui an de muncă), este următorul:

Țara	Produsul	Productivitatea muncii	Cantitate	Preț unitar
Anglia	postav (1)	3,00 dolari	1 yard *	3,00 dolari
	vin (2)	2,00 dolari	1 galon *	2,00 dolari
Portugalia	postav (3)	6,25 dolari	1,25 yard *	5,00 dolari
	vin (4)	3,50 dolari	2,00 galon *	1,75 dolari

După acest exemplu vinul este exportat de Portugalia (unde prețul său este de 1,75 de dolari pe galon) în Anglia (unde prețul său este de 2,00 de dolari pe galon). Tot astfel, postavul este exportat de Anglia (unde prețul său este de 3,00 de dolari pe yard) în Portugalia (unde prețul său este de 5,00 de dolari pe yard).

V i n e r ne atribuie afirmația că Portugalia, producînd vin în loc de postav, pierde pentru fiecare zi de lucru diferența între 6,25 — 3,50 = 2,75 de dolari. Aceasta nu este exact, deoarece noi am arătat (vezi ediția franceză, p. 25, nota 2 și ediția engleză, p. 11, nota 1) că pentru a stabili productivitățile în vederea comparațiilor internaționale trebuie să plecăm totdeauna de la prețurile internaționale.

Deci, în cazul nostru, productivitatea PE a postavului în Portugalia nu este 6,25 de dolari = 1,25 yarzi × 5,00 dolari, ci 1,25 yarzi × 3,00 dolari = 3,75 de dolari [162].

[161] Journal of Political Economy, Februarie 1932.

[162] Dacă am luat ca preț internațional prețul Angliei este că pentru Portugalia, Anglia este „străinătatea" în general.

De asemenea, productivitatea muncii PE a vinului în Portugalia nu este 3,50 dolari = 2,00 galoni × 1,75 de dolari, ci:

$$2{,}00 \text{ galoni} \times 2{,}00 \text{ dolari} = 4{,}00 \text{ dolari}$$

Astfel productivitatea muncii PE a industriei (3,75 dolari) nu este deci mai mare decît aceea a agriculturii (4,00 dolari).

Iată de ce aprovizionarea Portugaliei cu postav pe calea comercială poate să fie mai avantajoasă decît pe calea industrială.

Însă V i n e r presupune că, după ce relațiile comerciale s-au dezvoltat între Anglia și Portugalia, schimbul internațional pentru Portugalia nu se mai face în raportul 1 yard postav $= \frac{3{,}00}{2{,}00} = 1{,}50$ galoni de vin, ci în raportul: 1 yard postav = 2,00 galoni de vin, ceea ce înseamnă [163] că prețul de bază al postavului în Anglia să fie de 2 × 2,00 dolari = 4,00 dolari pe yard și că egalitatea (1) să fie: 4,00 dolari = = 1 yard × 4,00 dolari.

Comerțul se face ca și mai sus: vinul pleacă tot din Portugalia către Anglia, adică de la prețul de 1,75 dolari către prețul de 2,00 dolari, iar postavul tot din Anglia către Portugalia, adică de la prețul de 4,00 dolari către prețul de 5,00 dolari.

Numai că de data aceasta productivitatea muncii PE a postavului în Portugalia este 1,25 yarzi × 4,00 dolari = = 5,00 dolari, iar productivitatea vinului în Portugalia este de 2 galoni × 2 dolari = 4 dolari. Deci, productivitatea muncii în industrie este superioară celei din agricultură, iar calea industrială rămîne mai avantajoasă pentru Portugalia.

De altfel, la această concluzie se poate ajunge și pe altă cale, repetînd raționamentul direct făcut de noi la § 144 și 159.

Într-adevăr, pe calea comercială o zi de muncă în producția vinului în Portugalia produce 2 galoni de vin, care cu prețul străinătății (Anglia) de 2 dolari reprezintă 4 dolari, iar acești 4 dolari valorează în străinătate exact un yard de postav.

[163] Plecînd de la același principiu ca în nota precedentă că prețurile comerțului internațional sînt identice cu cele din Anglia, așa încît pentru Portugalia Anglia înseamnă „străinătatea".

Dimpotrivă, pe calea industrială într-o zi de muncă în propria producție a postavului Portugalia realizează 1,25 yarzi de postav, deci mai mult decît pe calea comercială.

Iată de ce V i n e r nu are dreptate, după cum am demonstrat-o de altfel, cu un alt raționament, în revista „Weltwirtschaftliches Archiv", din iunie 1936.

* * *

Dar V i n e r dă însă și un alt exemplu:

Țara	Produsul	Productivitatea muncii	Cantitatea	Preț unitar
Anglia	postav (1)	3,00 dolari	1 yard *	3,00 dolari
Anglia	vin (2)	3,00 dolari	3 galoni *	1,00 dolari
Portugalia	postav (3)	7,00 dolari	2 yarzi *	3,50 dolari
Portugalia	vin (4)	1,50 dolari	2 galoni *	0,75 dolari

în care recunoaște singur că Portugalia are un avantaj dacă produce singură postav în loc de a-l importa și a-l plăti cu vin (nu mai repetăm raționamentul făcut asupra datelor precedente ca să dovedim și noi acest lucru).

Însă, V i n e r are aerul să minimalizeze importanța acestui exemplu, socotind că el exprimă abia o fărîmă de adevăr (a grain of truth).

Totuși, importanță teoretică a acestui caz este excepțional de mare. Într-adevăr, acest exemplu produce dovada că, chiar atunci cînd prețurile pun Portugalia în avantaj față de Anglia, în ceea ce privește vinul (0,75 dolari față de 1,00 dolari) și chiar dacă Anglia este în același timp în avantaj asupra Portugaliei în ceea ce privește postavul (3,00 dolari față de 3,50 dolari) și deci chiar atunci cînd condițiile schimbului internațional sînt determinate de *superioritatea absolută* a ambelor țări, totuși, chiar în acest caz extrem, Portugalia nu trebuie să părăsească neapărat calea industrială.

Acesta este un rezultat care dezminte simultan teoriile lui R i c a r d o și S m i t h.

Este de mirare că V i n e r, care a trecut atît de aproape de acest adevăr, nu-l numește cu adevăratul lui nume și nu voiește să-i recunoască importanța.

13. UN CAZ SPECIAL

§ 161. Un aspect al problemei producției care n-a fost considerat pînă acum în demonstrațiile noastre este cazul producției după legea randamentului *descrescînd*, sau după legea randamentului *crescînd*.

Acest aspect a fost de altfel studiat în legătură cu teoria comerțului internațional de alți autori și în special de K e l l e n b e r g e r [164]. Particularitatea cea mai originală a acestui autor este demonstrația sa că în anumite circumstanțe protecția vamală prezintă *un avantaj economic direct și imediat* pentru țara care o acordă.

Însă, după cum am arătat deja (vezi § 100), aceasta este o teză rară în știința economică, unde în general toate argumentele în favoarea protecției admit că ea nu reprezintă pentru țară un avantaj, ci *un sacrificiu* din punctul de vedere al intereselor economice actuale.

Toate demonstrațiile lui K e l l e n b e r g e r — pe care nu putem să le redăm aici — ajung la concluzia generală că ramurile de producție extensibile, cum este industria, prezintă un mare avantaj față de producția inextensibilă cum este agricultura și că, cu cît o ramură de producție este mai inextensibilă, cu atît este mai greșit să se recomande limitarea producției naționale la această unică ramură de producție.

§ 162. Cum trebuie să modificăm concluziile noastre teoretice dacă ținem seama de neproporționalitatea randamentului?

Nu este vorba de o modificare propriu-zisă, ci numai de o rectificare. Într-adevăr, dacă o ramură de producție lucrează după legea randamentului crescînd atunci, începînd de la o anumită cantitate de marfă produsă, fiecare nouă unitate de marfă cere un efort mai mic și un preț de cost mai mic decît unitatea produsă înainte.

Rezultă în acest caz că producția pe cap de muncitor în ramura aceasta, adică productivitatea muncii, sporește cu cantitatea absolută a mărfurilor produse.

Deci, *randamentul crescînd* înseamnă pentru o ramură de producție: *productivitate crescîndă a muncii*, după cum *ran-*

[164] v o n K e l l e n b e r g e r, *Zur Theorie von Freihandel und Schutzzoll*, Weltwirtschaftliches Archiv, ianuarie 1916.

damentul descrescînd înseamnă *productivitate descrescîndă* (vezi § 158).

Care este consecința acestei constatări?

În schema noastră teoretică a criticii teoriei comerțului internațional (vezi § 143 și urm.) am ajuns la concluzia că de cîte ori $\frac{a}{i}$ este inferior lui d, soluția producției directe este preferabilă soluției comerciale (importului).

Însă în cazul în care articolul Qa este produs după legea randamentului descrescînd, *cum se întîmplă de obicei cu produsele agricole*, iar articolul i este produs după legea randamentului crescînd, *cum se întîmplă de obicei cu produsele industriale*, atunci coeficientul a, care reprezintă superioritatea agriculturii, scade, în timp ce coeficientul i, care reprezintă superioritatea industriei, crește, astfel că raportul $\frac{a}{i}$ scade.

În același timp coeficientul d, care reprezintă disparitatea, adică raportul între productivitatea industrială (care crește) și productivitatea agricolă (care scade) *crește și el*.

Deci, dacă, după legea randamentului *constant* avem: $a:1 < d$, *această condiție este a fortiori satisfăcută cînd agricultura funcționează după legea randamentului descrescînd iar industria după legea randamentului crescînd.*

Producția directă a produsului industrial Qi devine cu atît mai avantajoasă decît importul.

Dacă acum produsul Qa (pe care l-am considerat într-un mod pur convențional — vezi nota 152 — drept produs agricol) este acela care se produce după legea randamentului crescînd, iar articolul Qi (pe care l-am considerat în mod tot atît de convențional drept articol industrial) este cel produs după legea randamentului descrescînd, atunci a crește, i scade, și $\frac{a}{i}$ crește, pe cînd d scade.

Inegalitatea $\frac{a}{i} < d$ *riscă să nu mai fie satisfăcută*, iar producția comercială poate în acest caz să fie mai avantajoasă decît producția directă. *Dar acest caz este într-adevăr excepțional*, avînd în vedere că numai foarte rar se întîmplă ca un produs agricol să fie creat cu un randament crescînd, iar un produs industrial să fie realizat cu un randament descrescînd.

Cazul general este cel examinat prima oară. Acesta nu face decît să confirme concluzia noastră generală.

14. UN INSTRUCTIV EXEMPLU CONCRET

§ 163. Expunerea de pînă acum ne permite să răspundem la o chestiune concretă pe care practica ne-o pune adesea și anume: *dacă și în ce condiții este avantajos să produci mai scump o marfă în țară decît să o cumperi din străinătate.*

La început rațiunea refuză să admită posibilitatea existenței unui asemenea avantaj. De aceea pare a nu fi de prisos să ne oprim mai pe larg asupra expunerii acestei probleme.

Vom încerca să verificăm concluzia noastră într-o formă foarte primitivă pe baza unui exemplu concret care, după opinia noastră, merită cea mai mare atenție. Dacă uneori expunerile noastre teoretice par grele și complicate, exemplul ce urmează este suficient pentru a demonstra temeinicia și caracterul incontestabil al ideilor noastre și astfel a constitui baza unei discuții care ar putea să ia naștere asupra teoriei noastre.

Exemplul:

România poate să-și procure cărbuni pe două căi: fie pe cale comercială, importînd cărbuni din Cehoslovacia, fie pe cale industrială, producînd singură cărbuni (presupuși de aceeași calitate). România poate importa tona de cărbuni (inclusiv costul transportului) din Cehoslovacia cu prețul de lei 500, în timp ce cărbunele românesc de aceeași calitate costă 900 de lei tona.

După teoria clasică a schimbului internațional, România ar trebui să renunțe la producția sa de cărbuni și să întrebuințeze brațele și capitalul devenite disponibile din această ramură de producție „în altă parte".

Mai mult decît atît, dacă examinăm cu ce plătește România cărbunele cumpărat din Cehoslovacia, vom vedea că marfa în compensație în acest scop este constituită din porumb.

Or, porumbul este produs în România cu 2000 de lei tona în timp ce Cehoslovacia îl produce cu 3000 de lei tona, ceea ce arată *„evident" că România are interesul să importe cărbuni din Cehoslovacia, la un preț mai ieftin, plătindu-l*

cu porumbul exportat în Cehoslovacia, unde acesta obține un preț mai mare.

Dacă, deci, se socotește efortul național în bani (costurile), atunci *România face aparent un sacrificiu dacă persistă în producția internă a cărbunelui.*

Dar — și aici există un mare „dar" — nu trebuie să uităm că *numai negustorii calculează în bani, pe cînd economiștii calculează în cantitățile de muncă* și dacă facem un astfel de calcul, în cazul de față, rezultatul este cu totul diferit.

Într-adevăr, dacă România alege pentru a-și procura cărbunii calea indirectă comercială, atunci ea exportă porumb pentru a cumpăra din Cehoslovacia cărbuni. *Ce cantitate de cărbune va obține România în acest caz cu munca unui om în timp de un an?*

Munca unui om în agricultură, și în special în producția porumbului, dă o productivitate de-abia de 16.000 de lei anual, sau în unități fizice 16.000 : 2.000 = 8 tone de porumb.

Aceste 8 tone exportate în Cehoslovacia capătă aici un preț local superior de 3.000 de lei tona, adică își sporesc valoarea la 24.000 de lei. Cu această sumă ce cantitate de cărbune am putea cumpăra în Cehoslovacia? Prețul local fiind aici de 500 lei tona, putem cumpăra cu 24.000 de lei cantitatea de

$$24.000 : 500 = 48 \text{ tone cărbune.}$$

Acesta este dar rezultatul căii comerciale.

Cu un an de muncă, prestat în producția porumbului, România ajunge să-și procure din Cehoslovacia 48 tone cărbune.

Cît cărbune și-ar procura România dacă, în loc de a recurge la calea indirectă comercială, ar recurge la calea directă industrială, producînd cărbunele în interior?

Productivitatea muncii în industria cărbunelui este de cca. 72.000 de lei (pe om și pe an), ceea ce înseamnă în unități fizice față de prețul de 900 de lei tona de cărbune:

$$72.000 : 900 = 80 \text{ tone cărbune.}$$

Acesta este rezultatul căii industriale.

Cum se vede, *în timp ce România își procură pe calea comercială, cu un an de muncă a unui muncitor, abia 48 tone de cărbune, dacă produce cărbunii pe calea directă industrială ea reușește să-și procure 80 tone de cărbune.*

Iluzia la care dădea naștere considerarea exclusivă a prețurilor este risipită. Realitatea economică adîncă, reprezentată prin *intensitatea și productivitatea muncii* în procesul de producție, schimbă complet această aparență.

Economiștii nu sînt de acord cu negustorii.

Demonstrația este făcută și nimeni nu poate să ne impute că aceasta ar fi neclară și complicată.

Dacă voim să aplicăm criteriul productivităților muncii PE, după cum am făcut în exemplul lui T a u s s i g de la § 159 — putem calcula pentru România productivitatea aferentă PE a cărbunelui și a porumbului în modul următor:

$$\text{Pentru cărbune: } p'i = 72.000 \times \frac{500}{900} = 40.000 \text{ de lei}$$

$$\text{Pentru porumb: } p'a = 16.000 \times \frac{3000}{2000} = 24.000 \text{ de lei}$$

și putem atunci conchide (vezi § 145) că *productivitatea aferentă PE a porumbului fiind mai mică decît aceea a cărbunelui, producția directă a cărbunelui este mai avantajoasă.*

În sfîrșit, dacă voim să ne dăm seama într-un mod concret de influența prețurilor asupra ierarhiei productivităților PE, să luăm în considerare schema următoare:

	Productivitatea economică a muncii PI în lei	Productivitatea fizică a muncii în tone	Prețul intern al tonei în lei	Productivitatea economică a muncii PE în lei
1	2	3	4	5
Productivitatea muncii PI a cărbunelui în Cehoslovacia	90 000 =	180 ×	500	90 .000
Productivitatea muncii PI a culturii porumbului în Cehoslovacia	21 000 =	7 ×	3 000	21 000
Productivitatea muncii PI a cărbunelui în România	72 000 =	80 ×	900	40 000
Productivitatea muncii PI a culturii porumbului în România	16 000 =	8 ×	2 000	24 000

Productivitatea muncii PE a cărbunelui în România (40.000 lei), fiind superioară aceleia a porumbului (24.000 lei), România trebuie să dea preferință producției cărbunelui.

Să presupunem însă că prețul cărbunelui în fiecare din cele două țări cade dintr-o dată la jumătate. Ce se întîmplă atunci? Tabelul de mai sus se modifică în modul următor:

1	2	3	4	5
Productivitatea muncii PI a cărbunelui în Cehoslovacia	45 000 =	180 ×	250	45 000
Productivitatea muncii PI a porumbului în Cehoslovacia	21 000 =	7 ×	3 000	21 000
Productivitatea muncii PI a cărbunelui în România	36 000 =	80 ×	450	20 000
Productivitatea muncii PI a porumbului în România	16 000 =	8 ×	2 000	24 000

Iată dar, că ierarhia din primul tabel este răsturnată și aceasta numai pentru că prețul cărbunelui s-a modificat.

Productivitatea PE a cărbunelui în România (20.000 lei) devenind de data aceasta inferioară aceleia a porumbului (24.000 lei), rămîne să se dea preferință producției de porumb.

Ohlin[165] ridică obiecția că într-un astfel de exemplu nu ar trebui să admitem că nivelul prețurilor în interior și în exterior este același. Dar, noi nu am făcut niciodată o asemenea presupunere.

Noi am comparat între ele cele două cazuri în care sînt luate în considerație numai împrejurările interne din una și aceeași țară: am examinat pe de o parte cum se produce cărbunele în interior cu o anumită cheltuială de muncă și pe de altă parte cum se importă cărbunele la un anumit preț din străinătate, plătindu-l însă cu un produs care pretinde o anumită cantitate de muncă efectuată tot în interior.

Este vorba dar, în amîndouă cazurile, de două cantități de muncă care amîndouă sînt efectuate în interior. Această comparație nu este influențată de deosebirile între nivelul de prețuri în interior și în exterior; ea nu stă pe terenul

[165] Bertil Ohlin, în „Weltwirtschaftliches Archiv", Bd. I, 1931.

nestabil al diferențelor de prețuri între două țări deosebite, ci pe terenul ferm al cantităților de muncă în una și aceeași țară.

15. PARALELISMUL DINTRE INDUSTRIE ȘI AGRICULTURĂ

§ 164. Revenind la concluziile de la § 150, vom face acum cîteva ipoteze concrete cu privire la coeficienții de superioritate internă (calitativă) a industriei (disparitatea dintre industrie și agricultură). Să considerăm această disparitate d = 2, adică să presupunem că productivitatea muncii a mărfii industriale în țara agricolă ar fi de două ori mai mare decît aceea a produsului agricol, sau că, în genere, *productivitatea muncii în industrie ar fi dublă față de cea din agricultură*.

Să stabilim un raport de valori a lui a și i, care corespund egalității a: i = d, adică cazului limită care separă soluția comercială de soluția producției directe.

Deoarece însă avem a > 1 > i, intervalul în care aceste raporturi pot varia este destul de limitat.

Deci, atunci cînd d = 2, adică în cazul în care productivitatea în industrie este dublă față de aceea din agricultură, avem situația următoare:

Țara agricolă:

Raportul care exprimă superioritatea ei agricolă față de țările industriale	Raportul care exprimă inferioritatea ei industrială față de țările industriale
a = 1	i = 0,50
a = 1,20	i = 0,60
a = 1,50	i = 0,75
a = 1,80	i = 0,90
a = 2	i = 1

Examinînd această situație constatăm că în cazul în care productivitatea muncii în industrie este de două ori mai mare decît în agricultură, inferioritatea industrială a statului agricol poate fi chiar de 50% (i = 0,50), atunci cînd superioritatea agricolă a statului agricol este nulă (a = 1) comparativ cu statele industriale. Cu toate acestea, soluția produc-

ției industriale directe în țara agricolă este încă avantajoasă (în cazul limită).

Dacă superioritatea agricolă este de 50% (a = 1,50), inferioritatea industrială a țării agricole poate să ajungă la 25% (i = 0,75). În fine, dacă superioritatea agricolă ajunge la 100% (a = 2), atunci industria trebuie să atingă în această țară același nivel cu străinătatea (i = 1), pentru ca producția industrială directă să mai ofere încă un avantaj.

Pentru cazul unei disparități d = 4, adică pentru cazul în care productivitatea muncii industriale este de patru ori mai mare decît aceea a agriculturii, avem situația următoare:

Țara agricolă:

Raportul care exprimă superioritatea ei agricolă față de țările industriale	Raportul care exprimă inferioritatea ei industrială față de țările industriale
a = 1	i = 0,25
a = 1,50	i = 0,37
a = 2	i = 0,50
a = 3	i = 0,75
a = 4	i = 1

Dacă examinăm această situație putem să constatăm, admițînd că productivitatea muncii industriale în țările agricole este de patru ori mai mare decît aceea a agriculturii, în cazul cînd superioritatea agricolă în această țară este nulă (a = 1), inferioritatea ei industrială poate să atingă 75% (i = 0,25), *fără ca soluția producției industriale să înceteze de a mai fi avantajoasă* (în cazul limită).

Dacă superioritatea ei agricolă este de 100% (a = 2), inferioritatea ei industrială își poate îngădui să atingă chiar 50% (i = 0,50).

În sfîrșit, dacă superioritatea agriculturii în țara agricolă este de 300% (a = 4), industria sa trebuie să atingă același nivel cu străinătatea, pentru ca să mai existe încă un avantaj (la limită) în producția industrială directă.

Se obțin astfel, într-un asemenea tabel, soluțiile succesive ale problemei comerțului internațional, astfel cum ele apar în fazele evoluției ascendente a unui stat.

Dacă un stat face progrese în dezvoltarea agriculturii lui, în așa fel încît superioritatea lui agricolă asupra altor state

să atingă 50%, 100%, 200% sau 300%, în acest caz trebuie ca industria lui să progreseze obligatoriu în același mod, diminuînd treptat inferioritatea lui față de străinătate după măsura indicată în scala de mai sus.

Dacă industria nu realizează acest progres, ea rămîne atît de mult în urmă prin raport cu agricultura, încît ajunge mai avantajos pentru țară să producă exclusiv mărfuri agricole și să renunțe la producția industrială.

Și tot așa ... invers.

Dacă industria face progrese atît de mari, încît inferioritatea ei față de străinătate scade, din ce în ce, trebuie ca agricultura acelei țări să progreseze în același timp sporindu-și superioritatea față de străinătate după scala prezentată mai sus. Dacă, dimpotrivă această dezvoltare nu are loc, țării i se oferă un mai mare avantaj dacă se dedică exclusiv producției de mărfuri industriale și renunță la producția agricolă, sau își dezvoltă producția industrială pînă la limita ei naturală, care este aceea a consumului intern (vezi § 216).

§ 165. Am găsit interesant și destul de expresiv să prezentăm într-o formă grafică corespondența între superioritatea agriculturii și inferioritatea industriei.

Să presupunem că, la intervale de timp regulate, superioritatea agriculturii asupra străinătății, exprimată prin raportul a, sporește în mod continuu plecînd de la egalitatea a = 1, așa încît să avem pentru momentele t_1, t_2, t_3, t_4 etc., un raport de superioritate a = 1, 2, 3, 4 etc.

Pentru a reprezenta această evoluție a agriculturii printr-o curbă, punem pe abscisă intervale de timp și pe ordonată valorile corespunzătoare ale raportului a. Pentru aceste din urmă valori alegem ca scară a lungimilor *scara logaritmică*, care corespunde mai bine caracterului acestora, deoarece permite să se reprezinte pe lungimi egale o superioritate de 100% (în raportul 2) și inferioritatea corespunzătoare de 50% (în raportul 1/2) și tot așa superioritatea de 200% (în raportul 3) și inferioritatea corespunzătoare de 67% (în raportul 1/3 etc.)

În această reprezentare abscisa ox se găsește în partea de jos a graficului îndreptată *către infinit*. Ea corespunde cazului în care a = i = 0. Linia orizontală ox este linia în care a = i = 1, adică *linia egalității* între industria națională și industria străină sau *linia egalității* între agricultura națională și agricultura străină.

Curba valorilor lui a se desfășoară oarecum asemenea unei parabole (mai exact spus logaritmic) căci ea pleacă de la punctul a = 1.

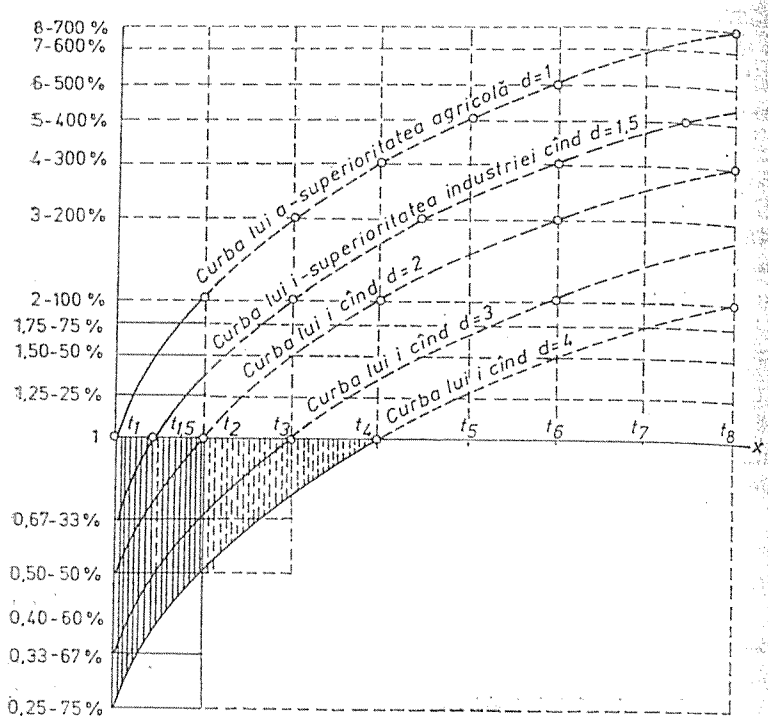


Diagrama nr. 2.

Problema care se pune este aceasta:

Dacă agricultura în țara agricolă face progrese continui, ca acelea care sînt înregistrate de curba a, cum trebuie să evolueze atunci industria acelei țări față de industria străină, pentru ca să fie avantajos pentru țară s-o păstreze (la limită) sau, cu alte cuvinte, pentru ca această industrie să fie în stare să țină pas cu agricultura?

Curba evoluției industriale depinde de valoarea lui d. Noi am construit patru curbe corespunzătoare fiecăreia din cele trei valori.

d = 1,5; d = 2; d = 3; d = 4.

Mersul acestor curbe este foarte semnificativ. Toate patru se desfășoară în cea mai mare parte dedesubtul liniei ox a egalității, deci ele indică pe o mare porțiune o inferioritate

netă a industriei, căci curbele de deasupra liniei lui i reprezintă superioritatea industriei sau a agriculturii în raport cu străinătatea; iar cele de dedesubtul acestei linii reprezintă inferioritatea industriei față cu străinătatea.

Cu toată această inferioritate pe care curbele industriei o pun în evidență, aceste curbe sînt echivalente cu linia superiorității agriculturii a.

A ține pasul cu agricultura este, după cum se vede, foarte ușor pentru industrie, căci nu se cere industriei să aibă numai-decît o superioritate prin raport cu străinătatea, ci i se poate tolera chiar o mare inferioritate, atunci cînd superioritatea agriculturii față cu străinătatea nu este prea mare.

Numai în momentul în care superioritatea agriculturii prin raport cu străinătatea devine foarte mare, putem să devenim mai exigenți în ceea ce privește industria și să-i cerem acesteia să prezinte chiar o superioritate față cu străinătatea.

§ 166. Ceea ce apare cu totul remarcabil, și constituie punctul vital al concluziilor noastre, este faptul că, datorită rolului decisiv al superiorității intrinsece a industriei asupra agriculturii, pentru ca aceasta să aibă dreptul de a se impune din punct de vedere strict economic îi trebuie o superioritate enormă față cu străinătatea, *în timp ce pentru ca industria să se impună ca avantajoasă din punct de vedere național, nu numai că nu are nevoie de o superioritate, dar i se poate tolera chiar o inferioritate foarte mare față cu străinătatea.*

Această exigență față de agricultură și această indulgență față de industrie nu sînt decretate de noi și nu sînt rezultatul unui capriciu. Ele nu au în ele nimic arbitrar și se impun ca o consecință logică și inevitabilă a unor stări de fapt, pe care le-am pus în relief în cursul acestui volum.

În faza actuală a evoluției, industria are în toate țările lumii o superioritate intrinsecă (calitativă) asupra agriculturii, care derivă din marea ei productivitate a muncii.

Ea își poate dar îngădui în anumite țări să se găsească în inferioritate față de străinătate, atîta vreme cît această inferioritate nu este atît de mare încît să o plaseze sub nivelul agriculturii.

Invers, agricultura este dezavantajată față de industrie în toate țările lumii prin inferioritatea ei intrinsecă (calitativă), care provine dintr-o productivitate redusă a muncii.

Ei îi trebuie dar o mare superioritate față de străinătate pentru ca să poată compensa inferioritatea ei intrinsecă (calitativă) și să se ridice la nivelul industriei.

Al doilea punct, pe care voim să-l subliniem, este importanța concluziilor noastre pentru a înțelege și eventual a dirija evoluția economică a unei țări.

Concluzia noastră nu este rigidă și nu se aplică la un singur moment din viața unei națiuni. Ea ne arată în ce mod se traduce interesul național în politica industrială și comercială la diferite epoci din evoluția unei țări.

Pentru o țară agricolă pe cale de industrializare se poate urmări pas cu pas, la fiecare progres al industriei sale (care se exprimă prin micșorarea inferiorității sale față cu străinătatea), în ce mod trebuie să progreseze agricultura sa (sporindu-și superioritatea față cu străinătatea) pentru ca importanța națională pe care o prezintă să se mențină la același nivel cu acel pe care-l va atinge agricultura în străinătate[166].

16. AVANTAJELE DIN COMERȚ ȘI AVANTAJELE DIN PRODUCȚIE

§ 167. Un exemplu de avantaj comparativ în schimbul internațional, aproape tot atît de celebru ca acel al lui R i c a r d o, este exemplul lui John St. M i l l.

M i l l presupune că în Anglia producția a 10 yarzi de postav cere aceeași muncă ca producția a 15 yarzi de pînză, deci aceste cantități reprezintă aceeași valoare de schimb. El presupune, în același timp, că în Germania producția a 10 yarzi de postav cere aceeași muncă ca producția a 20 yarzi de pînză și deci că aceste cantități au aceeași valoare de schimb.

El recomandă Angliei să producă numai postav, fiindcă cu 10 yarzi postav exportat în Germania, Anglia poate procura 20 yarzi de pînză în loc de 15 yarzi pe care îi produce singură cu aceeași muncă. Aceasta înseamnă că Anglia obține, grație comerțului internațional, un surplus de pînză de 5 yarzi.

[166] Este inutil să mai repetăm și aici că noi privim totul din punctul de vedere exclusiv al capacității fiecărei ramuri de producție de a produce valori de schimb (vezi și § 105) singurul pe care îl considerăm în dezvoltarea întregii noastre teorii și că nu înțelegem să alăturăm acestui punct de vedere și alte considerații de ordin social etc., etc.

În același timp, M i l l recomandă Germaniei să producă numai pînză, deoarece cu 15 yarzi de pînză exportați în Anglia ea poate să cumpere 10 yarzi de postav, în timp ce Germaniei i-ar trebui 20 yarzi de pînză pentru a obține aceeași cantitate de postav. Aceasta înseamnă că Germania realizează prin schimbul internațional o economie de 5 yarzi de pînză.

Ar părea dar, ca și în exemplul lui R i c a r d o, că în comerțul internațional există totdeauna un avantaj pozitiv pentru amîndouă părțile care-l practică.

Însă concluzia lui M i l l este tot atît de inexactă ca și aceea a lui R i c a r d o. Mai mult decît atît, M i l l cade și el în eroarea lui R i c a r d o, deoarece presupune că, dacă în Germania 10 yarzi de postav și 20 yarzi de pînză au aceeași valoare de schimb, aceasta este datorită numai faptului că cele două mărfuri sînt realizate cu aceeași cantitate de muncă. Or, aceasta este cu totul fals.

Dacă presupunem, de pildă, că productivitatea muncii aferentă postavului în Germania este dublă față de productivitatea muncii aferentă pînzei (așa că produsul muncii unui muncitor în postav valorează cît produsul muncii a doi muncitori în producerea pînzei) și că, de exemplu, cei 10 yarzi de postav sînt produși de doi muncitori iar cei 20 yarzi de pînză de 4 muncitori, atunci cei 15 yarzi de pînză exportați în Anglia pentru a procura acolo 10 yarzi de postav reprezintă pentru Germania munca a 3 muncitori, pe cînd aceeași 10 yarzi fabricați direct în Germania reprezintă pentru această țară munca a 2 muncitori.

Dacă se calculează, după raționamentul lui M i l l, în pînză postavul, cei 10 yarzi de postav sînt obținuți pe calea comercială cu o economie de 5 yarzi de pînză. Dimpotrivă, calculînd în muncă cei 10 yarzi de postav sînt obținuți pe calea comercială cu un sacrificiu suplimentar reprezentat de munca unui muncitor suplimentar (3 muncitori în loc de 2).

§ 168. Este interesant de observat că M i l l analizează cum trebuie împărțit „beneficiul" care rezultă din schimbul internațional, cînd în cele mai multe cazuri acest avantaj nu este în realitate decît aparent.

De ce este oare aparent? Fiindcă, după cum am constatat, există o eroare fundamentală în modul lui M i l l de a identifica și de a măsura avantajul unei țări în schimbul internațional.

După Mill, dacă Germania renunță la producția postavului și produce numai pînză, ea cumpără postavul care îi este necesar cu o anumită economie de pînză (prin raport cu postavul). Toate eforturile lui Mill au ca scop să stabilească modul cum se repartizează în comerțul internațional economia de pînză (prin raport cu postavul).

El recomandă Germaniei să înceteze producția postavului și să producă în loc de acesta o cantitate suplimentară de pînză, ceea ce i-ar procura avantajul de a obține postavul cu o anumită economie de pînză.

Iată dar, că Mill evaluează numai *economia care se realizează în cantitatea unei mărfi care este destinată să cumpere altă marfă*, dar el nu face comparație între cantitățile de muncă care produc aceeași marfă sau — ceea ce revine la același lucru — între cantitățile de marfă care se produc cu aceeași muncă.

Iată de ce metoda lui Mill pune următoarea problemă: *Oare pînza prezintă în ea însăși o unitate justă de apreciere a efortului național?* Și posedă ea o semnificație economică *absolută*, pentru ca noi să putem să conchidem că *a economisi pînza destinată achiziționării unei alte mărfi înseamnă a face o economie substanțială concludentă și indicativă* pentru politica comercială a unei națiuni?

Pînza, ca și postavul, este făcută din muncă și numai reducînd cele două mărfuri, pînza și postavul, la unitatea comună care este anul de muncă al unui muncitor se poate decide dacă economisind o anumită cantitate de pînză, atunci cînd importăm postavul în loc de a-l produce în țară se realizează în același timp și o economie reală de muncă.

Tot astfel, atunci cînd Anglia renunță la producția pînzei și produce numai postav pentru a cumpăra cu acesta pînză din străinătate ea face o economie de pînză (în cumpărarea pînzi), dar și acum sîntem în drept să ne întrebăm dacă suprimînd producția pînzei și producînd în locul ei, în vederea schimbului internațional, o cantitate suplimentară de postav, (operație prin care Anglia ar realiza desigur o economie de *postav* la cumpărarea pînzei) Anglia ar realiza în același timp o economie *de muncă* (aici cazul este diferit fiindcă postavul este o marfă economicește superioară avînd *o mare productivitate*).

Vedem dar apărînd aici o antiteză foarte importantă, care constituie cheia contrastului între teoria noastră și teoria clasică a lui Smith, Ricardo și Mill.

Mill demonstrează că pentru amîndouă țările, Germania și Anglia, comerțul produce o anumită economie de marfă. Dar dacă noi calculăm economia sau risipa în unități de efort național, adică în cantitatea de muncă cheltuită, atunci ajungem la concluzii cu totul diferite.

Dacă productivitatea muncii în fabricarea postavului este mult superioară productivității în fabricarea pînzei, soluția recomandată de partizanii liberului schimb este favorabilă Angliei și defavorabilă Germaniei, pentru că cea dintîi țară este împinsă să producă mai mult postav decît îi este necesar, deci o cantitate suplimentară dintr-o marfă *în care această țară realizează cu mai puțină muncă o mai mare valoare de schimb*, ceea ce înseamnă *o mare productivitate* a muncii, în timp ce cea de a doua țară este împinsă să producă mai multă pînză decît postav, deci o cantitate suplimentară dintr-o marfă *în care această țară realizează cu mai multă muncă o aceeași valoare* de schimb, ceea ce înseamnă *o mai mică productivitate a muncii.*

Schimbînd unitatea de măsură se schimbă și concluziile. Cînd măsurăm economia de pînză realizată de către Germania, am putea conchide că schimbul este avantajos; cînd o măsurăm, așa cum trebuie să facem, în muncă, ajungem la o concluzie contrară (vezi și § 112).

Într-adevăr, dacă este vorba să alegem între diferitele mărfuri naționale pe acelea care oferă pentru export cel mai mare avantaj comercial, atunci este desigur potrivit să alegem pe acelea care oferă cea mai mare superioritate, adică cel mai mic preț (față de mărfurile similare din străinătate) sau, la rigoare, pe acelea care oferă cea mai mică inferioritate, adică un preț superior față de cel al străinătății, dar cît mai apropiat posibil de acesta [167].

Căci aceste mărfuri, îndată ce ajung în străinătate, își *sporesc* valoarea lor originară în cea mai mare măsură (sau, respectiv, își diminuează valoarea lor inițială în cea mai

[167] De altfel aceasta se întîmplă cu toate țările care produc mărfuri inferioare (de mică productivitate a muncii), cum sînt cerealele.

Este posibil ca produsele industriale procurate din străinătate pe calea comerțului internațional să fie plătite cu o mai mică cantitate de cereale, aceste produse avînd un preț mai mic decît aceleași produse industriale fabricate în țară.

Dar dacă calculăm și pentru produsele industriale străine, ca și pentru cele naționale, cantitatea de muncă întrebuințată, avantajul reiese hotărîtor în favoarea industriei naționale.

mică măsură). Deplasarea lor în străinătate implică dar *cel mai mare avantaj* sau *cel mai mic dezavantaj* între toate mărfurile naționale. Ele au astfel virtutea de a spori pînă la maximum — pe calea pur comercială — puterea de cumpărare a țării. Ele primesc deci o supravaloare pur comercială (o primă) în momentul cînd trec granița. S-ar putea spune că aceste mărfuri, de îndată ce „calcă" pe teritoriul străin, se dilată și se umflă (vezi § 57).

Este de aceea de înțeles pentru ce clasicii și-au îndreptat atenția asupra acestor mărfuri și au recomandat cu insistență producției interne să se concentreze asupra unor asemenea mărfuri. Abia acum observațiile lor s-au dovedit superficiale și nu prea concludente, căci ei au avut în vedere numai sporirea valorii sau creșterea puterii de cumpărare pe care deplasarea acestor mărfuri în străinătate o aduce cu sine (dilatarea lor elastică) fără să-și pună întrebarea dacă acest unic avantaj este suficient pentru o clasificare a diferitelor mărfuri și a diferitelor ramuri de producție internă dintr-un punct de vedere economic *integral*.

Dar, pentru a ajunge la un asemenea punct de vedere integral, ei ar fi trebuit să coreleze avantajul sporului de valoare cu avantajul (sau dezavantajul), care apare la procurarea acestei mărfi.

Dacă structura producției ar fi, o dată pentru totdeauna, stabilă și invariabilă, atunci mărfurile cele mai avantajoase pentru export ar fi acelea care își sporesc cel mai mult valoarea trecînd frontiera. Dar, deoarece această structură poate să sufere o modificare, prin deplasarea interioară a forțelor productive (muncă și capital), rezultă că aceste forțe trebuie dirijate în direcția producerii acelor mărfuri care posedă cea mai mare productivitate aferentă PE a muncii.

Într-adevăr, aceste mărfuri reprezintă un maximum de valoare de schimb (un maximum de valoare comercială care include și sporul de valoare produs prin deplasarea lor în străinătate), care a fost obținută cu o cantitate dată de muncă.

Prin urmare, aceste mărfuri oferă țării posibilitatea să reunească avantajele proprii circulației mărfurilor (ridicarea maximă a valorii obținută, prin export) cu avantajele inerente producției (realizarea unei intensități maxime a producției). De aceea aceste mărfuri sînt cele care oferă un maximum de avantaj comunității naționale (vezi § 175).

§ 169. *Avantajul național sintetic* al unei anumite ramuri de producție este deci expresia și rezultanta a *două* componente: *avantajul național al producției* (care este legat de noțiunea esențială a productivității muncii), și *avantajul național al comerțului exterior* (care stă în legătură cu ideea creșterii valorii prin export).

Problema producției constă în a crea un maximum de valori cu un anumit consum de muncă.

Problema comerțului internațional, la rîndul său, constă în realizarea unui maximum de ridicare a valorii prin export, ceea ce este sinonim cu achiziționarea unui maximum de mărfuri străine.

Problema economică de ansamblu constă, prin urmare, în realizarea unui maximum de putere de cumpărare internațională cu un minimum de muncă interioară. În fața acestor analize, atît de clare, se înțelege ușor cît de mare a fost eroarea clasicilor atunci cînd au neglijat să facă distincțiile necesare între aceste două probleme diferite.

Sub o altă formă s-ar putea încă spune: O țară își asigură, prin superioritatea (sau prin mai mica inferioritate comparativă) pe care o are față de străinătate în producția unei anumite mărfi, avantajul de a cumpăra tocmai cu această marfă o mare cantitate de mărfuri străine. Acesta este motivul pentru care teoriile comerțului internațional ale lui Ricardo și Mill, construite pe baza diferențelor comparative de costuri, nu sînt capabile să lămurească decît numai latura comercială a problemei comerțului internațional.

Numai cînd structurile producției în fiecare din cele două țări aflate în raport de schimb *rămîn fixe*, există un avantaj pentru ambele de a întreține un comerț reciproc *pe baza principiului ricardian*.

§ 170. Comerțul, ca atare, este dominat de legea avantajului absolut (Smith) și de legea avantajului comparativ (Ricardo); prin urmare el va fi determinat de diferențele dintre prețurile mărfurilor, iar în cadrul acestor legi ale comerțului internațional se produc mișcări într-o direcție sau în alta.

Aceste mișcări sînt declanșate și stimulate de către interesele *subiectelor economice* care se ocupă cu comerțul și sînt menite să dea satisfacție intereselor *acestora*. Comerciantul trăiește din *marjă* sau din *surplusul de valoare* realizat de pe urma deplasării unei mărfi dintr-o țară în alta. El este un *beneficiar al fenomenului de dilatare care are loc în mod aproape*

regulat atunci cînd o marfă trece frontiera. Dar acest surplus nu este *singur* suficient pentru a exprima *beneficiul național integral* realizat în producția și vînzarea acestei mărfi.

Impulsul, sau forța dinamică a comerciantului, depinde fără îndoială de acest surplus, dar *beneficiul național integral* nu se confundă cu acesta. *Iată de ce, existența cîștigului individual al comerciantului nu este o dovadă că națiunea, văzută ca un tot, realizează și ea un beneficiu integral optim.*

O dată mai mult își face loc antiteza, despre care am vorbit de atîtea ori, între interesul *individual al întreprinzătorului* și interesul *colectiv național* (vezi § 42).

Interesul național nu trebuie să fie considerat numai în operația comercială, ci mai curînd într-o operație de producție. Concepția *totalitară* a economiei naționale conduce în consecință la precizarea unor concluzii originale și noi, care stau în contradicție evidentă cu ideile științei economice individualiste.

Dacă structura producției a două țări nu este fixă și dacă aceasta poate să se adapteze, mai curînd sau mai tîrziu, *direcției pe care o impune interesul național, privit ca un tot,* atunci această direcție va fi, cum am demonstrat, alta decît aceea considerată (vezi § 130) de către teoria economică clasică.

§ 171. O comparație foarte adecvată poate fi făcută atunci cînd pătrundem adînc în gîndirea clasicilor asupra problemelor comerțului internațional. Clasicii sînt preocupați numai de costuri reale și de prețuri. Ei argumentează ca niște călători preocupați numai de lungimea drumului pe care îl au de parcurs ca să ajungă la țel.

Pentru a ajunge la bogăție, Smith recomandă să alegem totdeauna calea cea mai scurtă (adică să producem numai acele articole care se realizează cu costurile cele mai mici). Ricardo admite că sînt cazuri — și anume cazul avantajului comparativ — cînd trebuie să se renunțe la calea cea mai scurtă (adică, la prețul cel mai scăzut) pentru a lua o cale mai lungă (adică, de a produce un articol mai scump decît în străinătate), pentru care acest drum este eventual mai scurt decît un altul ce ar trebui luat dacă s-ar produce un alt articol mai scump decît în străinătate.

Însă, în căutarea lor anevoioasă de a găsi drumul cel mai scurt, sau drumul mai puțin lung, clasicii uită greutățile ce apar cînd se parcurg anumite drumuri, ca și influența pe care aceste greutăți o au asupra lungimii călătoriei.

Ei nu se întreabă, de pildă, dacă într-o țară agricolă drumul cel mai scurt al producției agricole (unde se produce la prețuri scăzute) nu aduce cu sine o pierdere mai mare de timp decît drumul mai lung al producției industriale (unde se produce cu prețuri mai ridicate).

Dacă clasicii ar fi dat atenție și acestei probleme, ei ar fi trebuit să admită că avantajul unui drum nu constă numai în lungimea lui mai scurtă, ci și în viteza pe care starea lui o permite vehiculului.

Or, pe calea producției agricole, viteza economică este indicată de productivitatea muncii foarte mică, în timp ce pe calea producției industriale ea este foarte mare. În comparația noastră, viteza reprezintă intensitatea cu care se produc valorile.

Pe drumul agriculturii se înaintează încet și — cu toată lungimea lui mai mică — este nevoie de mult mai mult timp pentru atingerea aceluiași țel, decît pe mai lungul drum al industriei, care poate fi parcurs cu viteza înaltei ei productivități a muncii.

Agricultura merge spre bogăție în carul cu boi; industria în automobil.

Partea a III-a

TEORIA PROTECȚIONISMULUI ȘI CONSECINȚELE EI

1. PROBLEMA TEORETICĂ

§ 172. Teoria comerțului internațional expusă de noi și analizele legate de aceasta sînt elementele de bază ale recunoașterii faptului că tendința actuală a evoluției tuturor țărilor trebuie să fie îndreptată spre promovarea industriilor de mare valoare, cu mare productivitate a muncii.

Metoda cea mai bună de valorificare a forțelor naționale pare că se află în înmulțirea industriilor de mare valoare, cu cea mai mare productivitate a muncii.

Fiecare deplasare a forțelor de producție (oameni și capital) către industriile mai productive reprezintă un cîștig net pentru țară (vezi și mai jos). Orice deplasare a forțelor de producție în sens invers, către industriile mai puțin productive, reprezintă o pierdere [168].

Cu cît deplasarea verticală pe scara productivității muncii [169] este mai mare, adică cu cît diferența de productivitate între industria ce se părăsește și industria în favoarea căreia are loc deplasarea este mai importantă, cu atît este mai mare

[168] Din acest motiv protecția reprezintă într-adevăr o pierdere pentru economia națională, dacă ea este acordată unei mărfi care reprezintă o mică productivitate a muncii, căci, favorizînd producția unei asemenea mărfi, protecția face să scadă nivelul mediu al productivității țării.

Acesta este cazul protecției acordate agriculturii în multe țări industriale.

[169] Cum trebuie stabilită această scară națională a productivităților? Trebuie ea să fie calculată după prețurile interioare sau după cele exterioare? Tot ceea ce am susținut pe această temă (mai ales la § 145) ne arată că trebuie să luăm de bază productivitatea PE calculată după prețul exterior, deoarece aceasta reflectă exact interesul economic pe care îl prezintă producția fiecărei mărfi naționale.

Totuși, din necesități practice, ne putem folosi — cu anumite rezerve — și de scara productivităților PI și putem face precizări și pe această bază, avînd în vedere că diferențele între ierarhizările pe care le reprezintă aceste scări nu sînt, în genere, prea mari.

cîștigul sau pierderea (depinde de sensul deplasării) pe care o realizează țara [170].

Dacă într-o țară se creează o nouă industrie, ceea ce interesează în primul rînd este de a ști pe ce treaptă a scării noastre de productivitate a muncii (vezi și § 65) se va plasa aceasta. Dacă se plasează pe o treaptă înaltă, atunci este de așteptat ca participarea ei la producția generală a țării să reprezinte un avantaj, în raport cu cazul cînd crearea acestei industrii nu ar avea loc și cînd am fi astfel obligați să ne procurăm din import marfa pe care ar produce-o această industrie.

Într-adevăr, dacă această industrie nouă nu ar exista, am fi obligați să ne procurăm respectiva marfă din străinătate, plătind-o cu o alta de export, pe care ar trebui s-o producem în acest scop.

Merită să fie reținut aici cît de precis a insistat John Stuart Mill [171] asupra acestui punct care constituie elementul esențial al expunerii noastre. El scrie: „Valoarea unui obiect într-un loc dat depinde de costul său de achiziție în acel loc, care, în cazul unui articol importat, este costul de producție al obiectului ce a fost exportat pentru a-l plăti". Și mai departe: „Valoarea unui articol străin depinde în fiecare țară de cantitatea produselor naționale care trebuie date în schimb străinătății" [172].

Noi nu am făcut nimic altceva decît să dezvoltăm acest principiu pînă la ultimele sale consecințe, cu deosebirea că pentru noi costurile naționale ale producției sînt substanțial sinonime cu numărul de muncitori autohtoni care sînt întrebuințați timp de un an pentru a produce această marfă (vezi și § 76 din ediția franceză).

§ 173. Fondul problemei este de a decide dacă marfa pe care ar trebui s-o creăm pentru export se plasează pe o treaptă mai înaltă sau mai coborîtă de productivitate a muncii, decît marfa nouă care ar fi fost fabricată în țară pentru consum.

Vom da acestei chestiuni întîi un răspuns provizoriu, care constituie numai o indicație destinată să arunce chiar

[170] Aceste deplasări, pozitive sau negative, aduc aminte fenomenul fizic bine cunoscut cînd, într-un cîmp magnetic, deplasarea unei particule în direcția perpendiculară liniilor de forță reprezintă o pierdere sau un cîștig de energie, după sensul acestei deplasări.

[171] J. St. Mill, *Op. cit.*, Vol. IV, Cap. XVIII, p. 261.

[172] J. St. Mill, *Ibidem*.

de la început puțină lumină asupra fenomenului pe care îl studiem. După aceea vom da acestor indicații contururi mai precise, care ne vor face posibil un răspuns definitiv.

Principiul suprem al liberului schimb este următorul: Dacă o ramură de producție națională lucrează în condiții care sînt inferioare celor ale străinătății, atunci țara respectivă trebuie să producă ... „altceva".

Citățm în această privință pe John Stuart Mill [173]: „O țară obține, prin comerțul internațional, sau lucruri pe care nu și le-ar putea produce singură, sau pe care nu le-ar putea produce decît cu o *cheltuire mai mare de capital și muncă* decît costurile acelor articole care trebuie exportate pentru a le plăti".

„Țara obține astfel posibilitatea de a satisface mai bine nevoile sale cu aceeași cantitate de muncă și capital, sau de a obține aceleași obiecte cu o mai mică cheltuială de muncă și capital, păstrînd astfel la dispoziție surplusul pentru a produce alte lucruri."

Desigur, există autori care și-au dat perfect seama de nonsensul și zădărnicia acestei recomandări de a produce „altceva". Astfel, între alții, Hecht [174] a demonstrat că concurența internațională tinde să împingă forțele productive ale unei țări tocmai către industriile cele mai „necorespunzătoare". Tot astfel Francis [175] dă expresie aceleiași idei într-o formă foarte categorică și clară cînd spune: „Alege totuși o altă meserie". „O altă meserie va fi, în măsura în care va exista în viitor această posibilitate, de calitate mai mică".

În același sens Evert [176] relevă că nu este numaidecît sigur că se va găsi totdeauna o întrebuințare mai bună pentru forțele productive care din lipsă de protecție nu-și mai găsesc locul într-o anumită ramură de producție: „Tocmai în aceasta constă una din greșelile fundamentale ale teoriei liberului schimb, anume că ea pune «posibilul» în locul «necesarului»".

[173] J. St. Mill, *Op. cit.*, p. 256.

[174] J. Hecht, *Op cit.*, p. 343.

[175] Fr. Francis, *Op. cit.*, p. 50.

[176] G. Evert, *Fünf Hauptargumente der Freihandelslehre*, Berlin, 1905, p. 6.

Recomandarea de a produce „altceva" este rezultatul unei considerări superficiale a fenomenelor economice și a structurii economice a unei țări.

Ea se bazează pe presupunerea că producția acestui „altceva" trebuie să fie în mod necesar mai avantajoasă pentru țară decît producția celor la care a renunțat în favoarea ei.

Într-adevăr, din momentul în care se renunță într-o țară la producția unei mărfi noi trebuie să ne întrebăm cu ce altă marfă de export se va plăti această dintîi marfă, pe care de-acum înainte vom fi obligați s-o importăm. Pentru a afla acest lucru, trebuie să se țină seama de structura exportului și de structura producției acestei țări.

În legătură cu expunerea noastră, s-ar putea ridica obiecția că pentru o țară nu este atît de importantă productivitatea țării în ansamblul ei, ci numai productivitatea muncii aferentă mărfurilor de export, deoarece numai acestea din urmă intervin în schimbul internațional.

În cazul acesta ar trebui să ne îndreptăm toată atenția asupra scării productivității muncii aferentă mărfurilor exportate și să legăm concluziile noastre de aceasta.

Să examinăm îndreptățirea acestei obiecții. De altfel, aceasta ne va permite, în același timp, să formulăm mai precis ideile noastre exprimate deja în acest sens.

Am stabilit că, dacă este vorba de a renunța la producția în țară a unei mărfi noi, pentru a o importa din străinătate, trebuie să căutăm o marfă de export avînd o productivitate aferentă a muncii mai mare decît a mărfii la producția căreia renunțăm, pentru ca să o putem plăti pe aceasta în momentul cînd o importăm din străinătate (vezi § 164).

Însă, cum este vorba de un export, s-ar părea că trebuie să căutăm această marfă de productivitate a muncii mai mare în tabelul mărfurilor de export, care este ordonat după gradul lor de productivitate. S-ar putea crede că, dacă în loc de a produce o marfă pentru export am putea produce o marfă de mare productivitate a muncii destinată consumului intern, scopul nostru n-ar fi atins, căci această din urmă marfă nu constituie un obiect de schimb în comerțul cu străinătatea și din această cauză n-ar mai putea să împlinească rolul de a permite achiziționarea mărfii la producția căreia am renunțat.

Realitatea contrazice însă această aparență și noi putem demonstra că, renunțînd de a produce o nouă marfă în țară și producînd în locul ei această marfă de productivitate

superioară, *este indiferent dacă aceasta din urmă este exportată sau consumată în țară.*

Într-adevăr, dacă renunțăm să producem în țară noua marfă A, refuzîndu-i protecția de care are nevoie, este fiindcă nu putem să producem cu aceleași forțe productive (muncă și capital) o marfă B de o productivitate superioară a muncii, care să ne servească la cumpărarea din străinătate a unei cantități mai mari din marfa A, decît am fi putut să realizăm fabricînd această marfă în țară.

Dar dacă marfa B este consumată în țară? Atunci faptul de a fi fabricat această marfă are efectul de a fi diminuat importul pe care îl făceam, sau ar fi trebuit să-l facem din această marfă.

Diminuînd necesarul importului, în măsura corespunzătoare valorii lui B, noi lăsăm un loc liber și gata plătit pentru importul lui A, întocmai ca și în cazul în care am fi fabricat pe B numai în vederea exportului și a plății lui A importat.

Rezultatul este, așadar, identic, fie că B este exportat și că mărim cu valoarea lui cifra exportului, fie că B este consumat în interior și diminuăm cu valoarea lui importul.

Creșterea exportului și diminuarea importului sînt în amîndouă cazurile egale și — ceea ce este important — au fost realizate amîndouă cu o activitate de mare productivitate a muncii.

Rezultă dar lămurit că, dacă este vorba de a găsi o marfă B pentru a înlocui marfa A pe care nu voim s-o producem în țară, este indiferent dacă această marfă B figurează pe tabelul exportului sau pe tabelul consumului intern; este necesar și suficient ca ea să constituie un element al producției naționale.

Iată de ce această marfă de înlocuire trebuie s-o căutăm pe scara productivității muncii întregii producții naționale (vezi § 65), fără să ne preocupe dacă ea este consumată în țară sau exportată.

Aici trebuie luată în considerare structura (piramida) întregii producții a țării și nu numai structura (piramida) mărfurilor sale de export.

Pe scara productivității (vezi § 65) există trepte foarte diferite, începînd cu productivitatea muncii cea mai mică din țară și sfîrșind cu anumite productivități excepționale

ale muncii realizate numai de un număr restrîns de muncitori (§ 65).

§ 174. În același timp există o *productivitate medie* a țării (care trebuie calculată ca o productivitate a muncii PE); aceasta reprezintă producția netă totală a țării într-un an, raportată la numărul total al muncitorilor săi. (Expresia „muncitor" este folosită aici totdeauna în sensul cel mai larg al cuvîntului.) Vezi și § 66.

Această productivitate medie ne va permite prima indicație privitoare la soluția problemei în discuție.

Într-adevăr, marfa sau mărfurile pentru export nu trebuie să fie produse în țară anume pentru acest scop; ci, dimpotrivă, ele vor fi obținute printr-o sporire a cantităților unor mărfuri deja produse în țară.

Bineînțeles că fiecare din aceste mărfuri este produsă cu o diferită productivitate a muncii, însă în totalitatea lor cu o productivitate generală a muncii care va fi tocmai de aceea caracterizată drept productivitate medie a țării.

Ca primă indicație se poate spune deci: dacă productivitatea muncii în producția internă a unei mărfi noi depășește considerabil productivitatea medie a țării, atunci trebuie avut în vedere ca valorile de schimb produse în țară să aibă o productivitate a muncii mai mică decît aceea aferentă noii mărfi. Importînd această marfă, în loc de a o produce în țară, economia națională va suferi astfel o pierdere.

Dimpotrivă, în cazul cînd marfa nouă va fi produsă în țară, cu o productivitate aferentă mult inferioară productivității medii a țării, este natural ca importul acestei mărfi să fie mai avantajos decît fabricarea ei în țară.

Pe scurt: *productivitatea medie a unei țări trasează o linie de separare foarte clară între diferitele ramuri de producție, existente sau virtuale. O activitate economică* oarecare este în general *avantajoasă* atunci cînd stimulează în țară un nou fel de producție, sau o sporire a felurilor de producție deja existente a căror productivitate a muncii este superioară productivității medii a țării; ea va fi, dimpotrivă, *dezavan-*

tajoasă atunci cînd dă naștere unei noi producții a cărei productivitate a muncii este mai mică decît aceea a mediei.[177]

În primul caz, productivitatea medie a țării sporește; în al doilea caz scade. Dar a spori sau a micșora productivitatea medie înseamnă a spori sau a micșora nivelul de viață al producătorilor țării.

2. ADEVĂRATA IERARHIE A ACTIVITĂȚILOR PRODUCTIVE

§ 175. Un mod interesant de a prezenta antiteza între concepția noastră și aceea a partizanilor liberului schimb ne este inspirat de George C r o m p t o n [179].

Acest autor clasifică toate activitățile productive ale unei țări de la A la Z, după *gradul de superioritate sau inferioritate pe care-l prezintă față cu străinătatea,* în trei categorii:

A — L — ramuri de producție superioare străinății — viabile fără protecție.

M — V — ramuri de producție inferioare străinătății dar avînd cea mai mică inferioritate comparativă — viabile cu protecție.

W — Z — neviabile.

Această clasificare oferă criterii de apreciere și la nevoie de protejare a ramurilor de activitate națională. Ordinea acestei clasificări este determinată printr-un coeficient care exprimă superioritatea sau inferioritatea față de străinătate, începînd cu mărfurile în care superioritatea este maximă, de pildă 80% (raportul de superioritate 1,80), trecînd apoi la cele în care acest raport este 70%, 60% etc., pentru a ajunge la acel în care este 5% sau 0, în fine, la acele în care inferioritatea este de 5% (deci raportul de inferioritate 0,95) de 10%, de 20% etc.

Acestui tabel nou îi opunem tabelul cu clasificarea noastră, în care comparația cu străinătatea nu este avută în vedere, dar în care toate ramurile activității naționale sînt înscrise în ordinea productivității lor (este inutil să repetăm că în acest caz este vorba numai de productivități PE).

A — K — ramuri de producție de mare productivitate (deasupra productivității medii a țării) — dacă ele au nevoie de protecție, trebuie protejate în ordinea tabelului.

L — ramuri de producție avînd o productivitate egală cu productivitatea medie a țării —

M — Z — ramuri de producție de mică productivitate, sub productivitatea medie a țării. — dacă nu sînt viabile, nu trebuie protejate

Aici, *ordinea de clasificare este determinată după valoarea absolută a productivității muncii* (vezi § 130), începînd cu mărfurile a căror productivitate a muncii este maximă, de exemplu 10.000 fr. aur pe producător într-un an, trecînd apoi la acelea la care productivitatea muncii este de 9.000 sau de 8.000 fr. aur etc.

O limită firească de separație este cea de care am vorbit deja și anume aceea pe care o trasează productivitatea medie a țării.

§ 176. Concepția prezentată de noi aici poate că nu este prea ușor inteligibilă, căci pare absurd, în principiu, ca o activitate de producție, oricît de puțin productivă ar fi ea, să fie socotită dezavantajoasă și chiar aproape cu efecte negative din punctul de vedere al economiei naționale. Și totuși, această concepție corespunde perfect realităților prezente.

Într-adevăr, a coborî cu o ramură nouă de producție (care preia muncitorii, aruncați pe piața muncii de sporirea populației) sub productivitatea medie a unei țări înseamnă a spori producția națională într-un tempo mai lent decît corespunde creșterii populației muncitoare.

---

[177] Există autori protecționiști care nu fac nici o deosebire între ramurile de producție înalt productive și cele puțin productive. De pildă F r a n c i s [178], care afirmă sentențios: „În cazul cînd marfa de import ar fi putut fi produsă în țară apare o pierdere pentru care pur și simplu nu există nici o compensare".

Această afirmație constituie exemplul tipic că un adevăr aparent absolut, exprimat într-o asemenea formă axiomatică, face mult rău pricipiului protecționist, pentru că în fond este inexact. Dacă în locul unui asemenea răspuns absolut s-ar da un răspuns pătruns de spirit critic, care ar concede doctrinei liberului schimb valabilitatea ei în anumite cazuri precise, doctrina protecționistă n-ar fi prin aceasta slăbită, ci dimpotrivă întărită.

[178] Fr. F r a n c i s, *Op. cit.*, p. 8.

[179] G. C r o m p t o n, *Op. cit.*, p. 73.

Însă, o țară care își sporește valoarea absolută a producției sale, fără a fi în stare să-și sporească această producție în egală proporție cu creșterea populației, este menită sărăciei și decadenței.

Menținerea sau, și mai bine, continua creștere a nivelului productivității medii a țării este imperativul cel mai important al fiecărui stat, căci acesta este sinonim cu conservarea nivelului mediu al consumului său și al standardului vieții sociale.

Acele teorii care, sub pretextul diviziunii muncii și al specializării producției, recomandă țărilor să-și întrebuințeze forțele lor noi și excedentul populației lor în ramurile economice inferioare, avînd o productivitate a muncii slabă, sînt teorii de regres și de decădere națională [180].

§ 177. Care este însă raportul între concluziile noastre și principiul naturalității industriei, după care fiecare industrie trebuie să ia naștere numai în țările care îi oferă condițiile naturale cele mai favorabile [181].

Dacă încercăm să dăm o definiție precisă ideii de naturalitate găsim că, după concepția curentă, o industrie este „naturală" într-o țară dacă într-un regim de liber schimb ea remunerează toți factorii producției, inclusiv și pe acela care se lasă să fie remunerat ultimul și anume întreprinzătorul capitalist (vezi § 43). Deci, existența profitului capitalist intern, adică remunerarea capitalului propriu, este într-un regim de liber schimb semnul concret al naturalității.

Dacă această remunerare este satisfăcătoare, industria este și ea „naturală", fiindcă atunci este de la sine înțeles că și toți ceilalți factori de producție — și mai ales munca — au fost deja remunerați.

[180] F. Taussig *(Op. cit.*, p. 509 și urm.) recomandă eliminarea acelor industrii care nu pot să suporte libera concurență a străinătății și dirijarea muncitorilor lor către industriile de export, în care țara respectivă are o superioritate netă față de străinătate (căci altfel ele nu ar fi în stare să exporte).

Dar, pentru țările agricole industria de export propriu-zisă este agricultura. Or, ramurile agricole sînt dintre toate ramurile de producție națională cele mai slabe ca productivitate. Extinderea lor nu face decît să coboare nivelul productivității medii a țării, în loc să-l ridice.

[181] Fossati, în „Industria Lombarda" din 15 oct. 1932, a pretins că nici chiar teoria noastră nu a putut să neglijeze cu totul principiul naturalității industriilor.

Noi nu contestăm acest lucru: însă acest principiu — după cum explicăm mai departe — apare considerabil atenuat și slăbit prin teoria noastră.

Însă, întregul beneficiu național, pe care o țară îl scoate din activitatea fiecărui lucrător întrebuințat într-o industrie, este caracterizat, cum am arătat de atîtea ori, (vezi în special § 70) prin productivitatea muncii: $p = q.i + s$.

Or, acest venit național pe lucrător p există chiar atunci cînd, într-un regim de liber schimb, remunerația capitalului intern ar fi insuficientă sau chiar ar dispare cu totul și ar trebui să se asigure această remunerare a capitalului propriu prin protecție vamală.

Dar, *beneficiul național pe cap de lucrător poate să fie mult mai mare pentru o industrie protejată, deci „nenaturală"* (sau cu un termen consacrat de care se abuzează „artificială"), decît pentru o industrie neprotejată dar „naturală.

„Naturalitatea" (legată cu ideea formării libere a profitului capitalist) nu coincide, deci, cu interesul național (legat cu noțiunea unei ridicate productivități a muncii).

„Naturalitatea" nu cuprinde valorificarea optimă a forțelor productive ale unei țări, adică venitul total cel mai mare care poate fi obținut cu forțele sale.

Importanța determinantă pe care școala liberală o acorda „naturalității", ca unic și hotărîtor criteriu economic al punctului de vedere național, este anulată prin teoria noastră.

„Naturalitatea" poate oferi unei industrii anumite avantaje și facilități față de industriile similare din străinătate; dar ea *nu poate schimba fundamental poziția ierarhică pe care această industrie o are grație valorii sale intrinseci (pe scara productivității), adică pe scara interesului național.*

„Naturalitatea" se confundă cu superioritatea asupra străinătății care, așa cum am arătat deja (vezi § 130), este secundară în comparație cu superioritatea intrinsecă [182].

§ 178. S-a observat mai sus că noțiunea de productivitate medie nu poate să dea decît o indicație în problema protecției. Problema concretă necesită însă o soluție mai precisă.

Pentru a ști dacă există un avantaj din a importa o anumită marfă sau a o produce în țară, ar fi de examinat care sînt, în primul caz, *mărfurile de schimb* care ar putea fi pro-

[182] Fossati, influențat de mentalitatea curentă a economiștilor liberi, se întreabă cum poate deveni o țară mai bogată dacă favorizează industrii care nu sînt avantajoase țării. Nu! Teoria noastră nu cere înființarea industriilor care nu sînt avantajoase pentru o țară, ci a acelor care, într-un regim de liber schimb, nu apar avantajoase din punctul de vedere al proprietății capitalului. Aceasta este cu totul altceva.

duse în țară pentru a plăti mărfurile importate, așa fel încît productivitatea muncii aferentă lor să fie superioară productivității muncii aferente mărfii importate.

A găsi posibilitatea concretă de a crea în țară ramuri de producție de înaltă productivitate este în general destul de greu, deoarece *numărul ramurilor de mare productivitate este redus și cu atît mai redus cu cît ne urcăm mai sus pe scara productivităților* (vezi și § 65).

În mod obișnuit, domeniul ramurilor economice *inferioare* este mai ușor accesibil; în timp ce domeniul ramurilor economice *superioare* este mai restrîns. Industriile inferioare sînt în același timp *„facile"* (din punctul de vedere al înființării și al organizării lor), în timp ce industriile superioare, dimpotrivă, sînt *„dificile"* (vezi § 65).

Iată, de ce, în principiu, dacă este vorba de a alege între importul și producerea în țară a unei mărfi de mare productivitate a muncii, nu există nici o ezitare. De cîte ori este posibil, o astfel de marfă trebuie produsă în țară, căci în cazul contrar am fi condamnați, în scopul importului acestei mărfi, să revenim la producerea unei mărfi de schimb cu mai mică productivitate a muncii.

Dar, realitatea economică ne învață că organizarea și conducerea unei industrii este cu atît mai grea cu cît este mai mare productivitatea muncii acestei industrii; deci, cu atît mai multe piedici întîmpină inițiativa creării unei astfel de industrii.

Acesta este și motivul pentru care, în mersul dezvoltării aparatului de producție al unei țări, inițiativa se îndreaptă mai întîi asupra anumitor ramuri de producție „ușor" de conceput și de înființat și abia mai tîrziu și treptat către ramurile economice mai „dificile", care sînt în același timp mai intensive, adică de cea mai mare productivitate a muncii. Progresul are loc ca totdeauna, în mod normal, în direcția de la „ușor" spre „mai greu", adică de la industriile facile spre cele mai dificile, sau de la industriile cu mai slabă productivitate a muncii spre domeniul înaltei productivități a muncii.

Numai sub constrîngerea necesității se pășește la o activitate economică „mai grea". Abia după epuizarea posibilității activităților „mai ușoare" se îndrăznește apropierea de cele „mai grele". În această privință există o mare analogie cu teoria ricardiană a rentei, după care numai cînd s-au

sfîrșit terenurile ușor de cultivat agricultorii încep să pună în lucru terenurile mai greu de cultivat.

Și iată cum ajungem în mod inevitabil la concluzia că acel faimos „altceva", recomandat de partizanii liberului schimb în locul unei industrii de mare productivitate a muncii, care totuși în comparație cu străinătatea este de mai mică valoare, nu poate să fie decît o producție „ușoară", de mai mică productivitate a muncii.

Dacă acest „altceva" ar fi fost o ramură industrială de productivitate a muncii mai înaltă, ea ar fi și mai dificil de instalat și organizat și ar cere o protecție și mai mare pentru a-și compensa inferioritatea față cu străinătatea.

Această constatare contrazice ideea lui Adam Smith, după care plasarea capitalului într-o țară începe cu industriile cele mai avantajoase pentru țară, ceea ce ar stabili o armonie completă între interesul individual și cel general (vezi § 42).

Este adevărat că orice capital caută totdeauna plasamentul cel mai avantajos, din punctul de vedere al intereselor egoiste ale proprietarului său. Dar ordinea în care se succed aceste plasamente nu coincide cu ordinea dictată de interesul național și de cîștigul național.

O dată mai mult se evidențiază aici antiteza între cîștigul individual și cîștigul național [183].

3. LEGITIMAREA PROTECȚIEI VAMALE

§ 179. Am presupus pînă acum, într-un mod implicit, că există posibilitatea, într-un regim de liber schimb, de a produce marfa nouă de care este vorba, ceea ce implica ipoteza că prețul ei de producție în interior să nu întreacă pe acel al străinătății.

Într-o asemenea ipoteză orice protecție este inutilă, deoarece producția internă se situează singură la nivelul

[183] Nu putem rezista tentației de a da și aici cîteva citate potrivite.

N. S. Patten *(op. cit.*, Cap. 6, p. 78*)* scrie: „Experiența generală a dovedit din plin că în nici un caz utilizările cele mai avantajoase pentru muncitori nu sînt acele care se dezvoltă întîi".

George Evert (în *Reichspolitik oder Freihandelsargument*, p. 5): — „Prima minciună („proton psevdos") — a întregii teorii a liberului schimb se bazează pe confuzia dintre anumite interese ale întreprinzătorilor și interesele generale".

Fr. Francis *(op. cit.*, p. 58*)*: „Sistemul protecționist forțează oamenii să țină cont și să se conformeze interesului țării. Liberul schimb îi încurajează să lucreze numai după interesul lor personal".

economic al producției străine și poate să intre în concurență cu ea într-un regim de comerț liber.

Să considerăm acum cazul în care aceeași marfă nu poate fi produsă în țară decît în condiții inferioare față de străinătate și, în consecință, cu un preț superior prețului de pe piața mondială [184].

Partizanii liberului schimb se grăbesc să proclame că în acest caz nu rămîne decît un singur lucru de făcut și anume *să nu mai producem de loc această marfă în țară.*

Să examinăm dacă au sau nu dreptate.

Să presupunem că această marfă n-ar putea fi produsă în țară decît în condiții inferioare față de străinătate, așa încît prețul mărfii interne să fie în raport de 5/4 (adică cu 25% mai scump decît pentru marfa importată). În acest caz, din cauza concurenței străinătății, producția nu poate nici lua naștere și nici continua [185].

Dacă statul intervine și adaugă protecția vamală de 25% asupra valorii mărfii străine, prețul acesteia ajunge egal cu acel al mărfii interne și producția națională devine posibilă [186].

Dacă, dimpotrivă, lăsîndu-ne amăgiți de teoria liberului schimb, renunțăm la a produce marfa în țară cu acest preț,

[184] Acesta este, de altfel, cazul din exemplul nostru concret de la § 163 în care cărbunele românesc, care costă 900 lei tona, n-ar putea fi produs în țară atîta vreme cît (făcînd abstracție de cheltuielile de transport) cărbunele din Boemia costă 500 lei tona, decît dacă ar exista o taxă vamală pentru cărbuni în România.

Tot astfel, porumbul din Cehoslovacia, care costă 3 000 lei tona, n-ar putea să fie produs în această țară atîta vreme cît — făcînd abstracție de cheltuielile de transport — porumbul românesc costă 2 000 lei tona, decît dacă ar exista o taxă vamală pentru porumb în Cehoslovacia.

[185] Este interesant de observat că la clasicii R i c a r d o și M i l l metoda de a combate protecționismul nu este niciodată directă. În exemplele de schimb internațional de care se servesc, ei *nu introduc niciodată efectul taxelor vamale.* Argumentele contra protecționismului derivă sau din opoziția față de avantajele liberului schimb, sau din considerații străine sferei politicii economice.

Noi ne propunem, dimpotrivă, să urmăm pas cu pas demonstrațiile teoreticienilor liberului schimb și să discutăm analitic fiecare exemplu în amîndouă cazurile posibile, adică în cazul cînd s-a produs intervenția unei taxe vamale și în cel cînd ea nu s-a produs.

[186] În toate demonstrațiile și în toate lucrările noastre considerăm ca măsură de protecție numai *taxele vamale*, deși demonstrația noastră este perfect valabilă dacă, în loc de taxe vamale, protecția se exercită prin subvenții sau prin alte avantaje acordate direct industriei naționale și care exercită asupra producției interne aceeași influență ca și taxele vamale.

Iată deci de ce am reușit să construim o teorie generală a protecționismului și nu numai una privitoare la taxele vamale.

sîntem foarte departe de a fi realizat prin aceasta un avantaj pentru economia națională. Într-adevăr, așa cum am demonstrat pînă acum, în momentul în care renunțăm la producția unei noi mărfi în țară trebuie să găsim numaidecît pe scara productivităților muncii naționale o altă marfă care să o înlocuiască pe aceasta și care să comporte o productivitate a muncii aferentă mai mare decît ea (vezi § 173).

§ 180. Numai atunci cînd nu putem găsi pe scara productivităților o asemenea marfă de schimb, fiindcă toate mărfurile produse pînă acum în țară sînt de o productivitate a muncii inferioară, este clar că în acest caz producerea internă a noii mărfi oferă un avantaj în comparație cu importul ei și aceasta în ciuda inferiorității vizibile, pe care o prezintă producția acestei mărfi noi față cu străinătatea.

Acest exemplu, deși destul de singular, se întîlnește totuși din cînd în cînd în practică [187].

Totuși, importanța lui *teoretică* este cu totul excepțională. Acest exemplu demonstrează, într-un mod categoric și prin mijloace foarte simple, că *există cazuri cînd, producînd o anumită marfă în condiții de inferioritate evidentă față cu străinătatea, țara realizează totuși un avantaj pozitiv și imediat în comparație cu posibilitatea importului* [188].

[187] Aceasta este, de exemplu, cazul în care se înființează într-o țară puțin dezvoltată industrial o fabrică de produse chimice sintetice, care comportă o productivitate extraordinară, nerealizabilă pînă atunci nici chiar cu cele mai productive ramuri ale industriei.

[188] O h l i n pune, în legătură cu aceasta, întrebarea de ce muncitorii industriali, ca de pildă minerii din producția cărbunelui în România, nu ar consimți să presteze aceeași muncă ca acum cu salarii mai joase, pentru ca să evite taxa de protecție, căci, la urma urmei, salariile industriale sînt totdeauna mai mari decît salariile din agricultură.

Întrebarea pare legitimă, dar răspunsul este simplu: țăranul român, cînd trece de la munca lui agricolă la munca de miner nu mai desfășoară o muncă *echivalentă*, ci una care presupune *un mai mare efort, o mai mare îndemînare* și *un mai mare risc.* Ar fi utopic să ne închipuim că salariile ar putea fi coborîte oricît de mult am vrea, într-o ramură de producție atît de grea cum este industria cărbunelui.

Dar O h l i n se mai întreabă, cu drept cuvînt, de ce nu merg atunci capitalul și munca în mod spontan de la industriile unde sînt remunerate mai puțin la acele industrii unde sînt remunerate mai mult și de ce pretind protecția statului?

La aceasta răspundem că, fără un spor artificial al prețului produselor lor, anumite industrii nu sînt în stare să ofere acea remunerare minimă indispensabilă pentru crearea și pentru funcționarea lor.

Fără un anumit nivel de preț aceste industrii nu ar lua naștere niciodată, iar capitaliștii respectivi n-ar mai fi puși în situația de a putea oferi muncitorului ocazia unor salarii mai bune.

Taxele vamale care încarcă marfa străină, sau subvenția, și încurajează pe întreprinzătorul intern, duc astfel la realizarea unui *beneficiu direct și imediat* pentru economia națională.

§ 181. O altă consecință, de un mare interes teoretic, derivă din cele de mai sus și anume că nu există apriori nici o limită pentru gradul de protecție pe care putem să-l acordăm unei mărfi.

Într-adevăr, dacă producția națională a unei mărfi oarecare s-ar găsi într-o asemenea inferioritate față cu străinătatea, încît prețul mărfii naționale ar fi *de trei ori* mai mare decît acela al mărfii străine de același fel și dacă, totuși, productivitatea muncii aferentă acestei mărfi ar fi superioară celei mai mari productivități a muncii pe care o atinge producția oricărei alte mărfi naționale, atunci taxa vamală de 200% care ar stabili egalitatea prețului cu străinătatea ar permite dezvoltarea producției acestei mărfi în țară, deci ar fi *practic și teoretic justificată*. Cu toată marea inferioritate relativă a producției acestei mărfi, în comparație cu străinătatea, țara ar avea totuși avantajul de a realiza o productivitate a muncii încă neatinsă pînă atunci, de nici o ramură internă de producție.

Această constatare dă din plin ocazia altor discuții. O taxă vamală prohibitivă, care triplează prețul unei mărfi destinată consumului pe piața internă, poate totuși să fie justificată prin sporul venitului național pe care îl provoacă!

Iată o infirmare categorică a teoriei liberului schimb, care pretinde că, *în general*, măsurile protecționiste îi provoacă economiei naționale *pierderi de substanță imediate și evidente* și diminuează venitul național. Se infirmă, astfel, chiar și teoriile protecționiste curente, care susțin că protecționismul reprezintă un sacrificiu pentru economia națională și care caută să „scuze" acest protecționism, cu ajutorul unor argumente neeconomice (vezi § 9).

Importanța teoriei noastre, în forma dezvoltată pînă acum, stă în *dovada* pe care am adus-o că — fie chiar numai pentru un anumit număr de cazuri — *sistemul protecționist se justifică într-un mod incontestabil*. Fără a face apel la rațiuni de ordin neeconomic — (apărare națională, interese fiscale etc.) —, fără a reprezenta deci ideea unui sacrificiu economic temporar, cum a făcut-o L i s t, noi ne punem aici

exclusiv pe terenul unei utilități concrete și imediate pe care statul poate s-o obțină din protecție. Cu toate acestea, am reușit să producem dovada că există cazuri unde, chiar recurgîndu-se la o protecție foarte mare, se realizează un profit pentru economia națională, în timp ce prin liberul schimb rezultă o pierdere categorică. De aici rezultă, ca primă concluzie, că, în mod logic, o infirmare generală a sistemului protecționist nu este posibilă.

O a doua concluzie constă în faptul că nu se poate stabili nicidecum o limită teoretică pentru gradul de protecție îndreptățită și că există cazuri în care și cel mai mare grad de protecție poate să fie teoretic pe deplin justificat.

Cele mai mari taxe vamale, chiar și acelea de 100% sau 200% asupra valorii unei mărfi, pot fi legitimate în anumite cazuri într-un mod incontestabil.

În sfîrșit, a treia concluzie a teoriei noastre este că pentru a decide între protecționism și liber schimb dispunem, în fiecare caz în parte și pentru fiecare marfă, de un criteriu cantitativ exact, care face posibilă o comparație între elemente măsurabile.

§ 182. Pentru claritatea expunerii noastre ne-am mărginit pînă acum să demonstrăm legitimitatea indiscutabilă a protecției pentru acel caz în care productivitatea muncii aferentă noii mărfi pe care voim s-o producem în țară ar fi, cu toată inferioritatea ei prin raport cu străinătatea, superioară celei mai mari productivități a muncii realizate pînă atunci în toate celelalte ramuri ale economiei naționale.

Dar nu este necesar să mergem atît de departe, căci protecția se poate legitima nu numai într-un caz extrem ca acesta. Într-adevăr, dacă ne apropiem de punctul cel mai înalt al scării productivității, întîlnim aici ramuri de producție din ce în ce mai complicate, cuprinzînd întreprinderi de înaltă tehnicitate și de natură foarte sensibilă (vezi și § 178).

Din cele de mai sus rezultă pentru practica economică următoarele: chiar dacă productivitatea muncii aferentă unei mărfi noi, ce urmează a fi produsă, nu este superioară celei mai mari productivități a muncii realizate în țară, totuși constituie un avantaj producerea acestei mărfi în loc de a o importa, în măsura în care ea se încadrează între cele mai mari productivități ale muncii realizate pînă atunci în țară.

Progresul economic al unei țări constă nu numai în introducerea unor ramuri economice noi, a căror productivitate a muncii să fie superioară tuturor celorlalte feluri de producții existente, ci și din înmulțirea activităților economice cu productivități ale muncii clasate foarte sus pe scara productivităților. Rezultă deci, că, pentru a hotărî dacă o ramură de producție este avantajoasă pentru stat, nu este indispensabil ca ea să întreacă în productivitatea muncii toate ramurile existente; este suficient ca ea să figureze printre cele mai productive.

Putem, dar, să formulăm o *concluzie generală* în termenii următori: *Pentru a hotărî dacă o marfă urmează să fie importată din străinătate sau produsă în țară, în condiții de inferioritate evidentă față cu străinătatea, gradul acestei inferiorități nu joacă nici un rol.* Oricît ar fi de mare inferioritatea producției acestei mărfi în țară, nu sînt decît două circumstanțe de importanță hotărîtoare:

a) *productivitatea muncii aferentă PE a acestei mărfi*, în cazul în care ea ar fi produsă în țară;

b) *poziția pe care această productivitate a muncii o ocupă pe scara productivităților PE a tuturor ramurilor de producție națională.*

Chiar dacă producția acestei mărfi prezintă cea mai mare inferioritate în raport cu străinătatea, totuși un sistem de protecție, care să facă posibilă producerea acestei mărfi în țară, este de-a dreptul avantajos, în măsura în care productivitatea muncii acestei mărfi se înscrie între activitățile cele mai productive ale țării [189].

§ 183. Pentru a clarifica această concluzie să ne oprim încă puțin asupra interpretării ei:

Ceea ce interesează, în general, cel mai mult pe acei care, indiferent de orientare, se ocupă cu comerțul este gradul

[189] L. Brentano *(op. cit.*, p. 5*)*: „Valoarea producției anuale va fi mai mult sau mai puțin micșorată, dacă forțele noastre productive vor fi retrase din producția acelor bunuri care au în mod evident o valoare mai mare decît cele în a căror producere ar găsi utilizare ca urmare a protecției statului".

Aceasta este o concepție fundamental falsă. Noi am demonstrat că sarcina sistemului protecționist constă tocmai într-o sporire a productivității muncii în economia națională, că propriul lui scop este stimularea acelor ramuri industriale, care — la egalitate de consum al muncii — au o valoare evident mai înaltă, în comparație cu acele mărfuri care ar fi produse fără protecție vamală.

protecției, adică mărimea procentuală a taxei vamale în raport cu valoarea mărfii înainte de importul acesteia.

Oricine este înclinat să admită o protecție de 10%; dar consideră „absurdă" o protecție de 50% sau de 100%.

Toată problema protecției pare astfel că se reduce la chestiunea *mărimii taxei vamale* destinate să niveleze diferența de prețuri între marfa străină și marfa națională. *Acest procent al taxei vamale este într-adevăr expresia gradului de inferioritate al producției naționale prin raport cu străinătatea!*

În această privință se obișnuiește să se argumenteze în felul următor: Dacă o producție internă nu este capabilă să se mențină ca preț la cel mult 30% sau chiar 40% peste acela al aceluiași fel de producție străină este mai bine să o lăsăm să dispară. Prin urmare, pentru protecție hotărîtor este gradul de inferioritate al producției naționale față de străinătate.

Însă, din tot ceea ce am arătat mai sus se înțelege că această inferioritate este fără importanță din momentul în care este vorba să se ia o hotărîre pentru sau împotriva protecției, căci nu raportul între prețul unei mărfi în străinătate și prețul ei în țară este determinant. Hotărîtoare este exclusiv productivitatea absolută a muncii realizată în producția internă a acestei mărfi.

Că prețurile interioare a două mărfuri diferite sînt superioare unul cu 20%, iar altul cu 200%, față de prețurile acelorași mărfuri din străinătate, aceasta este perfect indiferent, dacă productivitățile muncii PE aferente celor două mărfuri sînt egale.

Bineînțeles că taxa vamală, care ar trebui să stabilească o egalitate între prețurile externe și cele interne, va diferi mult în cele două cazuri și se va ridica la aproximativ 20% pentru prima și 200% pentru cea de a doua marfă.

Dar aceasta nu schimbă cu nimic faptul că ambele cazuri sînt perfect echivalente din punctul de vedere al interesului pe care-l prezintă pentru economia națională.

Mărimea procentuală a protecției vamale, destinată egalizării prețului exterior cu prețul interior, nu joacă nici un rol, căci poate fi incomparabil mai profitabil a produce în țară o marfă la care prețul interior să fie foarte mare față cu străinătatea (așa încît să reclame o taxă „exagerată" de protecție), decît a produce o marfă al cărui preț interior

să fie apropiat de cel al străinătății (așa încît să reclame numai o protecție vamală foarte redusă).

Într-adevăr, în exemplul dat anterior, cea de a doua marfă nu poate să fie produsă în țară decît cu un preț triplu față cu străinătatea, ceea ce necesită o taxă vamală de 200%. Și totuși, productivitatea muncii PE aferentă ei poate să fie foarte ridicată și să atingă, de pildă, 2.000 fr. aur. În același timp, prima marfă, care prezintă față de străinătate o inferioritate numai de 20% și care reclamă o taxă vamală minimală, poate să prezinte o productivitate aferentă a muncii PE de-abia de 800 fr. aur. În acest caz este infinit mai preferabil pentru economia națională să producă cea de a doua marfă cu o protecție de 200%, decît s-o producă pe cea dintîi cu o protecție de numai 20%.

Dar chiar dacă prima marfă, care comportă o productivitate mică a muncii de 800 fr. aur, ar fi fabricată în interior la același preț cu străinătatea, și ca atare n-ar avea nevoie de nici o protecție, concluzia rămîne aceeași.

Cu o formulă sumară — deși mai puțin precisă — se poate spune că este totdeauna mai avantajos pentru o țară să cultive, chiar în condiții inferioare față cu străinătatea, ramurile productive decît, în condiții mai favorabile, pe cele puțin productive [190], sau încă și mai simplu exprimat: *Mai bine să produci scump mărfuri scumpe, decît ieftin mărfuri ieftine* [191].

Concluziile noastre de pînă acum în favoarea protecției nu au nici o legătură cu teoria costurilor comparative a lui Ricardo.

[190] Patten *(op. cit.*, Cap. XIII, p. 198*)* : „Prin protecționism forța de producție a unei țări în ansamblul ei va fi atît de mult sporită încît statul va putea să păstreze pentru sine o cantitate mai mare din bunurile sale chiar dacă acestea sînt mai scumpe".

[191] Lipsa de criterii științifice în aplicarea protecției duce la cele mai mari inconsecvențe. Este destul să amintim că Ricardo, ca deputat în Camera Comunelor, a votat pentru introducerea unei mari taxe de import asupra cerealelor!

Din fericire, după teoria noastră nu se poate ajunge niciodată la inconsecvență. Această teorie, în același timp precisă și elastică, permite să stabilim exact cînd este *oportun din punct de vedere strict economic* să admitem protecția și cînd să rămînem la liberul schimb.

Este bineînțeles că, o dată spus cuvîntul economistului specialist, trebuie ascultate și rațiunile politice sau de altă natură. Dar acestea nu pot apare decît atunci cînd concluziile pur economice au fost deja clar formulate (vezi § 184).

Teoria noastră protecționistă este așadar valabilă, independent de infirmarea celebrei teorii a lui Ricardo. Ea se sprijină exclusiv pe noțiunea de productivitate a muncii.

Față cu teoria clasică a comerțului exterior, demonstrațiile noastre de aici au importanță cu totul deosebită în măsura în care am dovedit că atunci cînd este vorba de o marfă care este produsă în țară cu o mai mare productivitate aferentă, adică cu o cheltuire redusă de muncă, este perfect indiferent, din punctul de vedere al economiei naționale, dacă ea este realizată în țară mai scump decît în străinătate.

Prețul în bani poate să fie oricît de mare, dacă prețul în muncă este mic.

Aceasta contrazice însă cu totul afirmația lui Smith, după care o țară trebuie să renunțe la producția unei mărfi cînd aceasta poate fi creată în străinătate cu costuri mai mici și, bineînțeles și teza lui Ricardo care, după cum am arătat, cade și ea, în momentul cînd teza lui Smith cade (vezi § 113).

Ohlin (*op. cit.*) face o importantă mărturisire atunci cînd recunoaște că exodul țăranilor din agricultură către industrie are ca urmare o sporire a venitului național, deoarece datorită lipsei de mobilitate în agricultură „venitul național exprimat în bunuri și servicii" al acesteia este modest. El neagă însă concluziile care trebuie trase din aceste constatări cu motivarea că nu ar trebui să urmărim un maximum de venit național atunci cînd acest maximum este realizabil cu sacrificii de bunuri sufletești-spirituale. Căci, prin imigrarea sa în oraș, țăranul renunță la multe valori de ordin spiritual. Acest din urmă fapt nu putem să-l contestăm, dar nu putem nici să-l socotim de importanță hotărîtoare pentru știința economică.

De altfel, *industrializarea țărilor agrare nu duce la imigrarea în masă a populației agrare în orașe,* ci provoacă numai un transfer redus care, în nici un caz, nu generează tulburări ale echilibrului social și național.

Dar Ohlin mai relevă, în legătură cu aceasta, că taxele vamale sînt justificate în măsura în care permit menținerea salariilor mari, obținute datorită organizațiilor profesionale monopoliste ale muncitorilor industriali (Non-competing groups).

Această părere nu se depărtează prea mult de a noastră, dar analiza noastră merge mai departe și duce nu numai la afirmarea că taxa vamală este îndreptățită, fiindcă oferă

posibilitatea de a păstra salariile înalte, dar și de a obține cea mai mare productivitate a muncii, care înseamnă în același timp salarii mari, rentabilitate ridicată și un mare capital specific.

§ 184. O rezervă se impune, totuși, în fața acestor concluzii puțin prea absolute: anume că ele nu sînt influențate de nici un fel de considerații cu caracter social sau politic, care desigur nu trebuie niciodată neglijate cu totul în examinarea problemei protecționismului.

Ca orice analiză pur teoretică, și a noastră trebuie să se adapteze vicisitudinilor nesfîrșit de complicate ale vieții.

Liberul schimb cere, ca o concluzie strict teoretică rezultată din principiul diviziunii muncii, ca *fiecare țară să se limiteze la două sau trei ramuri de producție*, în care prezintă cea mai mare superioritate asupra străinătății, sau cel mult cea mai mică inferioritate față cu străinătatea.

După această concluzie — o spune de altfel și P a t t e n — ar trebui ca Statele Unite să se limiteze numai la producția de bumbac, tutun și cereale!

Este evident că o asemenea concluzie trebuie atenuată, prin considerații sociale și de altă natură.

Dar există o deosebire între poziția luată de doctrina liberului schimb și aceea a noastră.

În teoria liberului schimb se caută justificarea protecționismului prin considerații din afara domeniului economic.

În teoria noastră, dimpotrivă, protecționismul poate fi considerat, în foarte multe cazuri, economicește legitim.

Analiza noastră strict teoretică formulează cerința ca fiecare stat să-și concentreze întreaga sa forță economică asupra cîtorva ramuri de producție de înaltă productivitate a muncii. Totuși, este de la sine înțeles că criteriul productivității muncii nu poate să prescrie singur unei țări realizarea anumitor industrii izolate. Există concomitent ramuri industriale integrate — industrii complementare — care în mod necesar, și indiferent de productivitatea mare sau mică a muncii, trebuie să ia ființă alături de industriile existente ca o completare indispensabilă a acelor industrii a căror legitimitate derivă din criteriile noastre.

Tot astfel, ar fi de menționat și tendința naturală de structurare verticală a industriilor, care poate să se impună în ciuda criteriului productivității. În sfîrșit, protecționismul exagerat, pe care ar părea că-l recomandă teoria noastră,

trebuie să fie restrîns datorită unor considerații sociale și chiar a altora de natură străină economiei.

Dar, diferența între cele două doctrine rămîne imensă. După doctrina liberului schimb, protecționismul nu putea fi justificat decît în mod excepțional: ca o concesie acordată punctului de vedere social.

După teoria noastră, protecționismul, care este justificat din punct de vedere economic în limitele stabilite de teorie, poate fi corectat și restrîns din punct de vedere social.

După ce am pus în adevărata ei lumină fundamentarea protecționismului, credem interesant să ne oprim puțin asupra literaturii antiprotecționiste și să reținem cîteva din exagerările ei.

S u m n e r (*op. cit.*, p. 164), expunînd principiul protecționist, exclamă: „Dacă acesta nu este socialism, atunci nu mai există socialism", și adaugă: „Dacă întreprinzătorii cer statului să le garanteze prin taxe vamale beneficiile lor, de ce muncitorii nu ar cere la rîndul lor să li se garanteze salariile"? O dată mai mult, doctrina liberului schimb alunecă spre demagogie.

Protecționismul însă nu garantează „beneficiul întreprinzătorilor", ci existența acelor întreprinderi care prin activitatea lor ridică productivitatea muncii naționale și o dată cu aceasta și salariul muncitorilor.

B a s t i a t [192] scrie: „Generalizarea protecționismului duce la comunism, după cum crisalida se transformă în fluture"; iar mai departe: „Protecționismul nu este numai un comunism; el este chiar un comunism de cea mai rea speță". Și pentru ce de cea mai rea speță? Fiindcă „ia ceva de la cei care n-au pentru a da celor care au".

C a r e y [193] folosește același exemplu, dar într-un sens invers. După părerea lui, adevăratul comunism este liberul schimb, deoarece el organizează întreținerea unei singure țări: Anglia, pe cheltuiala tuturor celorlalte țări!

Acuzația de comunism sau socialism este, de altfel, o acuzație principială, care se ridică împotriva fiecărei măsuri de natură social-politică, împotriva oricărei încercări de logică socială.

---

[192] Fr. B a s t i a t, *Protection et communisme*, Paris, 1840.

[193] Ch.-H. C a r e y, *Les Principes de la Science Sociale*, Guillomin et C-nie, Paris, 1861, p. 1.

A mai demonstra astăzi legitimitatea intervenției statului este a forța o ușă deschisă.

Ar fi zadarnic să mai revenim asupra unei discuții perimate, asupra căreia nu mai există contradicție, căci principiul intervenției statului este pentru epoca noastră un fapt incontestabil.

În aceeași ordine de idei pot fi încă menționați:

F. Russo (*op. cit.*, p. 192): „Protecționismul în ultimă analiză nu este nimic altceva decît un socialism cu susu-n jos". Cum se vede epitetele cele mai puțin „științifice" nu sînt cruțate protecționiștilor.

Citățm, de exemplu pe William Graham Sumner (*op. cit.*, p. IV, prefață): „Protecționismul este o subspecie nerușinată de înșelătorie economică, el maimuțărește cu atîtea grații știința și filozofia încît ar trebui tratat la fel ca ceilalți trișori". Sau (p. 72): „O fabrică protejată nu este o industrie productivă, este o industrie consumatoare. Cu cît aceasta este mai importantă, cu atît este mai rău", iar mai departe (p. 79): „În regimul protecționist, «resursele naturale» devin o calamitate națională și dificultățile economice ale unei țări se judecă după avantajele pe care i le-a dăruit natura". Și tot Sumner (p. 37): „Într-o anume măsură protecționismul este prețul pe care cineva îl plătește vecinului său pentru a-l convinge contra remunerare să-și conducă bine propria lui afacere. Acest «cineva» nu primește însă nici un echivalent".

Aceste ultime rînduri sînt deosebit de semnificative. Ele se explică prin concepția unilaterală despre protecționism, privit exclusiv sub aspectul repartiției. Să ne mai referim odată la Sumner (p. 76): „Protecționismul ne făgăduiește venituri și în realitate sporește cheltuielile; ne promite un activ și ne dă un pasiv".

În realitate o industrie protejată cere un sacrificiu vizibil și oferă unei țări un avantaj considerabil mai mare, chiar dacă acesta este invizibil.

În fine, Sumner, ignorînd cu totul rolul imens al industriilor superioare, scrie: „Prosperitatea industriei nu atîrnă nicidecum de natura unei sau altei industrii".

Pentru a încorona această comoară de citate să revenim la Bastiat, care susține că „vama nu diferă de hoțul care fură în tren o parte din fierul pe care Belgia îl trimite Franței".

§ 185. Am presupus pînă acum, în tot cursul demonstrațiilor noastre, că prețurile internaționale nu se schimbă (vezi § 106) oricare ar fi repartiția diferitelor feluri de producție în țara pe care am luat-o ca exemplu.

Ipoteza noastră mai conținea, în mod tacit și implicit, o altă ipoteză: Noi nu am intenționat niciodată să cercetăm cum se realizează aprovizionarea unei țări cu toate mărfurile care-i sînt necesare.

Într-adevăr, noi am presupus totdeauna că restul lumii este în stare să livreze tot ceea ce această țară utilizează din moment ce ea este capabilă să plătească totul, prin mărfurile pe care le produce pentru schimb.

Aceste două ipoteze ale noastre:

1. *Poți avea totul cînd ai ceva de dat în schimb*;

2. *Țara luată ca exemplu nu este în stare să influențeze prețurile mondiale, oricare ar fi schimbările ce s-ar petrece în producția ori în comerțul său extern;* aceste două ipoteze nu sînt prea depărtate de realitatea concretă.

Ipotezele noastre nu sînt simple abstracții, ele reprezintă mai degrabă situația tuturor țărilor mici și mijlocii față de restul lumii. Concluziile pe care le-am tras din aceste ipoteze sînt pe deplin juste pentru *această categorie de țări.*

§ 186. Dacă voim să ajungem acum la rezultate mai generale, trebuie să facem un pas mai departe și să ne apropiem și mai mult de realitate, prin introducerea unui factor de complexitate. Problema pe care ne-o punem acum este următoarea: în ziua în care, pe baza concluziilor pe care le-am formulat noi, toate națiunile și toate țările, astăzi înapoiate în producția articolelor industriale, vor fi gata să realizeze sub scutul protecției produse industriale din ce în ce mai valoroase, care comportă o productivitate aferentă a muncii din ce în ce mai mare, ce influență vor avea aceste fenomene în generalizarea lor asupra satisfacerii nevoilor omenești și asupra evoluției prețurilor?

Nu este greu să se răspundă la această întrebare. În ceea ce privește satisfacerea nevoilor, adică *aprovizionarea omenirii,* nu este nimic de temut, căci nu se va întîmpla niciodată ca umanitatea, producînd supracantități de bunuri mai valoroase (de mare productivitate a muncii), să uite pe cele necesare și indispensabile vieții. Reglarea cantităților de bunuri necesare omenirii se face în chip automat cu ajutorul mecanismului constant al prețurilor.

Iată de ce rămîne numai al doilea punct al problemei care trebuie lămurit și anume acela al formării prețurilor.

Problema, în ansamblul ei, nu este prea grea, dar prezintă unele elemente delicate de detaliu.

În momentul în care, grație politicii protecționiste a noilor state, industriile acestora și mai ales industriile de mare productivitate a muncii (în special acelea care pot să se adapteze la debușeele limitate despre care vom vorbi la § 213) vor inunda lumea cu o imensă cantitate de produse industriale, în ziua aceea prețurile produselor industriale vor scădea considerabil în raport cu prețul celorlalte produse și servicii și în special în raport cu prețul produselor agricole și al materiilor prime [194]. (Vezi § 237)

Se înțelege de la sine că această evoluție va fi progresivă, căci va trebui să fie precedată de o înmulțire continuă a mijloacelor de producție industrială în întreaga lume.

Prețurile produselor industriale scăzînd continuu (și aici facem abstracție de evoluția contrară, care s-a observat în timpul crizei mondiale), în timp ce prețurile produselor agricole și ale materiilor prime crescînd relativ în aceeași măsură, rezultă de aici că productivitățile muncii aferente acestor mărfuri, care nu sînt altceva decît valorile mărfurilor raportate la numărul muncitorilor care le-au produs (vezi § 50), vor varia în același sens (vezi § 243) cu prețurile respective ale mărfurilor, crescînd sau scăzînd o dată cu ele.

[194] Este demn de remarcat că acestei tendințe de scădere a prețurilor articolelor industriale i se opun anumite elemente care o frinează.

Factorul cel mai important este elasticitatea relativ mai mare a pieții articolelor industriale prin raport cu aceea a mărfurilor agricole, deoarece consumul mărfurilor industriale este infinit extensibil. Îndată ce prețurile acestor articole industriale încep să coboare, piața mondială a acestora se extinde în chip automat, așa încît va fi posibil ca aceste prețuri să se mențină încă mult timp, fără să se ajungă la o nouă scădere.

De altfel, reducerea prețurilor, ca fenomen secundar al unei industrializări mereu mai mari și mai generalizate, va merge permanent mînă în mînă cu o extindere a consumului de produse industriale, căci — după cum este cunoscut — statele industriale sînt și cei mai mari consumatori de mărfuri industriale (vezi § 240 și urm.).

Prima consecință a acestei evoluții va fi dar o scădere a productivității muncii industriale și apropierea acesteia de productivitatea muncii agricole [195].

Disparitatea dintre industrie și agricultură va dispare treptat; prăpastia care le separă va deveni din ce în ce mai mică (vezi § 96).

Aici apare clar, după opinia criticilor noștri, punctul cel mai slab al teoriei noastre. Căci, urmărind himera acestei ridicări continue pe scara productivităților și stimulînd în același timp toate celelalte țări să facă la fel, vom trebui să ajungem inevitabil la o scădere generală a productivității muncii industriale. Scara, pe care noi toți încercăm să o urcăm întrecîndu-ne, va începe să alunece ea însăși în jos și în căderea ei ne va antrena forțat și pe noi.

Totuși, acest fenomen nivelator trebuie apreciat ca un fapt îmbucurător, ca un simptom al unei evoluții favorabile în viața omenirii, care de altfel este și fenomenul extrem de caracteristic al progresului economic modern [196], [197]. (Vezi § 237)

[195] Este vorba aici de productivitatea muncii așa cum am definit-o și măsurat-o *în valori de schimb*, deci de o productivitate a muncii calculată *în bani* pentru un anumit moment și pentru un anumit echilibru internațional. Productivitatea industrială a muncii măsurată în unități de mărfă, adică ceea ce am numit productivitatea fizică (vezi § 58), va crește bineînțeles din ce în ce, în urma progresului tehnic al industriei, în timp ce *valoarea de schimb*, adică *prețul fiecărei unități produse*, va scădea prin raport cu totalitatea celorlalte produse.

[196] H. Ch. Carey *(Op. cit.*, vol. I, p. 492*)*: „Apropierea care se produce din ce în ce între prețurile materiilor prime și acelea ale articolelor fabricate constituite indiciul esențial al progresului".

[197] Într-o recenzie făcută acestui volum în „Journal of Political Economy" — Iacob Viner se opune teoriilor noastre într-un mod foarte aprig. El socotește teoria noastră protecționistă „cu totul insuficientă", deoarece în toate analizele noastre am presupus prețurile și salariile drept constante. Această imputare a lui Viner este însă nefundată, căci noi am examinat, cum s-a văzut mai sus, ipoteza că în lumea întreagă s-ar duce o politică generală de protecție care ar face ca producția mărfurilor protejate să crească și prețul acestor mărfuri să scadă în chip corespunzător. Noi am înfățișat, astfel, nu numai ipoteza statică a prețurilor fixe, ci și ipoteza dinamică a prețurilor variabile, influențate de comerțul internațional.

Concluziile noastre au fost și mai consolidate în ediția germană a lucrării noastre și în prezenta traducere, prin dovada pe care am făcut-o că — chiar în cazul extrem cînd grație unei industrializări generale a lumii salariile și rentabilitatea din industrie ar coborî pînă la nivelul acelor din agricultură — industria și-ar păstra încă mai departe superioritatea ei, grație capitalului său specific mai mare decît acela al agriculturii. (Vezi § 186.)

§ 187. Dar, în orice caz, evoluția prețurilor, care apare în urma marii dezvoltări industriale provocată de protecționism, nu va schimba în nici un fel concluziile trase din teoria noastră.

Într-adevăr, ceea ce am recunoscut ca just pentru o țară mică sau mijlocie, care nu are nici o influență asupra formării prețurilor pieței mondiale, își păstrează valabilitatea și pentru un stat mare sau pentru un grup de state a căror politică industrială protecționistă conduce la o scădere generală a prețurilor mărfurilor industriale.

Desigur, în acest caz se produce o *atenuare* a diferențelor de productivitate; scara productivității și piramida productivității, descrisă la § 65, *se aplatizează*, dar, cu toată această atenuare, *diferențele de productivitate vor continua să existe* și va fi totdeauna în interesul unei țări să împingă producția sa cît mai sus posibil pe scara productivității.

Toate concluziile noastre vor rămîne neschimbate. Numai cifrele productivității vor suferi modificări datorită evoluției prețurilor. Protecționismul va fi totdeauna necesar, însă fără îndoială nu în același grad ca acum.

Atunci cînd diferențele între productivitățile extreme ale muncii, în cadrul uneia și aceleiași economii naționale, nu vor mai fi atît de mari cum este încă astăzi cazul, concentrarea activității economice naționale asupra ramurilor celor mai productive — concentrare provocată prin protecționism — nu va mai fi necesară în același grad ca astăzi.

Politica protecționistă va avea însă totdeauna o sarcină de îndeplinit, fiindcă niciodată nu se va realiza o nivelare perfectă a productivității muncii în toate ramurile economice industriale și agricole ale unei țări.

După cum am arătat în prefața noastră, ne-am abținut într-un mod statornic să reluăm vechea argumentare protecționistă, de care nu am voit să ținem seamă nici măcar în treacăt.

Este totuși interesant să examinăm trei argumente clasice ale protecționismului, văzute prin prisma teoriei noastre:

1. Cel dintîi argument protecționist este *apărarea națională*.

Coincidența face ca industriile care interesează mai mult apărarea națională, cum sînt anumite industrii metalurgice sau chimice, să fie în același timp industrii cu o mare productivitate a muncii.

Înființarea acestor industrii este, deci, nu numai o necesitate pentru apărare, ci în același timp și „o bună afacere" pentru popor.

2. Cel de al doilea argument este *protecția muncii naționale*.

Henry George [198] scrie: „Adevărul este că minciunile protecționiste își trag forțele lor reale dintr-un fapt important. Acest fapt este că există un număr mai mare de muncitori decît posibilități de muncă. Pe aceasta se bazează adevărata forță a protecționismului, iar nu în argumentele savante ale apărătorilor săi".

Acest argument al muncii naționale nu ar avea mult sens în cadrul concepției ricardiene, după care orice muncă este egal de productivă. Dar el ia un sens clar și precis în cadrul concepției noastre. Protecția muncii naționale nu este protecția oricărei munci, ci protecția unei munci care prezintă o mare productivitate, adică a muncii de calitate (în sens economic național).

Ori de cîte ori printr-o politică protecționistă se înființează o industrie nouă nu se creează inevitabil mai multă muncă decît dacă această industrie nu ar exista, ci se creează o muncă mai bună (superioară calitativ).

În felul acesta, cu fiecare permutare a forțelor de producție, de la o muncă mai puțin productivă către o muncă mai productivă, se obține un cîștig pentru stat (vezi § 172).

Permutarea constituie, deci, un beneficiu național.

Dimpotrivă, în cadrul concepției muncii uniforme ca valoare, adică egal productive, nici o permutare nu poate schimba nimic în producția totală a națiunii, deci nu poate fi de fapt nici avantajoasă, nici dezavantajoasă.

În cadrul concepției noastre, dimpotrivă, sporul de beneficiu net al unei națiuni se traduce printr-o capacitate mai mare de cumpărare a pieței interne, deci printr-o sporire efectivă a muncii în ramurile de producție de mare valoare. În consecință, protecționismul sporește nu numai calitatea, dar și cantitatea muncii naționale și produce o creștere reală a posibilităților ei de valorificare.

3. Al treilea argument este *crearea unei însemnate piețe interne*.

Citățm, de exemplu, pe Hobson: „Sistemul protecționist este o modalitate cu efecte rele, pentru că ea nu spo-

[198] Henry George, *op. cit.*, Cap. XXIII, p. 317.

reşte capacitatea de consum ca să o menţină la acelaşi nivel cu producţia".

Partizanii liberului schimb, ca de exemplu T a u s s i g (*op. cit.*, p. 509) pretind că prin faptul că se creează o nouă fabrică de pînză nu se creează în acelaşi timp şi o piaţă nouă pentru desfacerea alimentelor, căci muncitorii acestei fabrici consumau alimente şi înainte de înfiinţarea ei! Atunci se exportau alimente pentru a importa pînză; după aceasta s-au schimbat alimentele din interior cu pînza din interior şi astfel nu a intervenit nimic nou.

Nimic nu este mai fals decît acest raţionament. Este adevărat că muncitorii fabricii de pînză consumau alimente şi înainte de înfiinţarea aceste fabrici, dar — adăugăm noi — trăiau mai puţin bine. După înfiinţarea fabricii productivitatea muncii lor fiind mai mare şi salariile lor au devenit mai mari. Întreaga piaţă a căpătat o capacitate de cumpărare mai mare. Protecţionismul a creat şi a dezvoltat piaţa internă.

§ 188. Criticii noştri s-au străduit cu mult zel să tragă de aici concluzia că politica noastră protecţionistă va avea acelaşi caracter temporar ca aceea a lui L i s t, avînd în vedere faptul că diferenţele productivităţilor muncii vor dispare curînd.

Această concluzie este puţin prematură! Într-adevăr, diferenţele de productivitate a muncii arată o evoluţie extrem de înceată, aproape seculară. Aşa, de exemplu, productivitatea muncii în industrie a rămas de-a lungul întregului secol al XIX-lea superioară faţă de productivitatea muncii în agricultură.

De altfel, criza mondială n-a făcut — cum arătăm mai departe (vezi § 244) — decît să contribuie considerabil la întărirea disparităţii existente dintre industrie şi agricultură.

În sfirşit, după cum am putut vedea exact cu prilejul analizei asupra structurii productivităţii (vezi § 70, 94), un element permanent şi *ireductibil* al productivităţii muncii fiecărei ramuri industriale îl constituie *capitalul său specific* q. Or, acest capital specific, care stă în strînsă legătură cu caracterul şi felul unei ramuri industriale, se modifică numai foarte încet. Există însă o singură posibilitate pentru ca influenţa capitalului specific asupra productivităţii muncii să se micşoreze pînă la distrugere: aceasta ar fi coborîrea dobînzii capitalului *i* pînă la zero.

Cu alte cuvinte: Dacă întreaga omenire ar deveni comunistă şi prin urmare s-ar ajunge la suprimarea dobînzii capitalului i şi a plusvalorii q.i., atunci productivitatea muncii s-ar reduce numai la munca însăşi, iar diferenţele de productivitate nu ar fi nimic altceva decît diferenţe de salarii între diferitele ramuri de producţie.

Însă, chiar în acest caz extrem, va exista totuşi o importantă remunerare a capitalului de plătit statului în calitatea sa de unic proprietar şi unic creditor al fiecărei întreprinderi — o remunerare care ar fi cel puţin tot atît de mare cît impozitele actuale.

Un stat comunist nu poate exporta produsele sale industriale cu preţuri care nu ar cuprinde nici o remunerare pentru capital, căci aceasta ar echivala cu a pune gratuit la dispoziţia străinătăţii toate fabricile sale.

În acelaşi mod, chiar în ipotezele cele mai bizare, diferenţele între salarii vor exista mai departe, ca şi diferenţele de productivitate a muncii.

§ 189. În plus, expunerile noastre permit unele concluzii lămuritoare asupra interpretărilor care s-au dat pînă acum unor anumite faze importante ale evoluţiei economice şi sociale.

De pildă, naşterea şi dezvoltarea burgheziei în ţările agricole şi inapoiate din punct de vedere industrial sau în ţările care se află sub influenţa capitalului străin, au preocupat diferiţi oameni de ştiinţă şi le-au dat ocazia să construiască teorii, dintre care cea mai remarcabilă este aceea a lui Werner S o m b a r t*.

„Fenomenul protecţionist" întovărăşeşte în aproape toate ţările „evoluţia burgheză", pe care S o m b a r t a descris-o într-un mod devenit clasic. Dar, după vechile idei economice clasice, s-ar părea că burghezia ar impune fiecărei ţări, în faza incipientă a capitalismului industrial, *sacrificii imense* în favoarea ei exclusivă, ceea ce ar duce din punctele de vedere sociologic şi istoric la concluzii într-adevăr extraordinare, *căci ar da acestei clase un caracter direct exploatator şi parazitar.*

---

* Autorul se referă la cunoscuta lucrare a economistului german Werner Sombart, *Le bourgeois — contribution à l'histoire morale et intelectuelle de l'homme économique moderne*, trad. din limba germană de dr. S. Jankelevich, Payot, Paris, 1926 (n. trad.).

Adevărul este însă, pe baza expunerilor noastre, cu totul altul.

Noi credem că am dovedit că în faza de început a capitalismului industrial (adică în faza protecționistă), indiferent de durata acestei faze, o țară are un cîștig economic concret, prin faptul că își creează bogății mult mai repede decît ar fi fost posibil fără existența unei industrii protejate.

Adevărul economic și istoric este că, în chiar această fază capitalistă, *în locul „sacrificiilor" au rezultat cîștiguri mari pentru întreaga națiune*. În această privință burghezia, urmărindu-și propriile interese, a ajutat întregul popor la realizarea acelor revendicări care se impun în mod necesar pentru viața și progresul lui. Rezultă, astfel, că dezvoltarea imprimată de burghezie unei națiuni, departe de a fi contrară intereselor sale, coincide cu scopurile ei cele mai legitime.

De altfel, dacă teoria clasică ar fi justă, ar însemna că „societatea burgheză" ar fi făcut din popoarele moderne obiectul unei exploatări atroce, unei tiranii dintre cele mai odioase pe care le-a cunoscut vreodată lumea.

Dimpotrivă, dacă teoria dezvoltată de noi este valabilă, atunci ea reprezintă în același timp o rectificare istorică de cel mai mare interes pentru sociologul și istoricul societății burgheze.

4. BENEFICII ȘI PIERDERI NAȚIONALE CA URMARE A VARIAȚIILOR PRODUCTIVITĂȚII

§ 190. Principiul clasic al doctrinei liberului schimb — care pretinde să fie nu numai un postulat, ci în același timp și un rezultat — se bazează pe ipoteza că sub dominația liberului schimb fiecare națiune își plasează capitalul și munca în întreprinderile care sînt pentru ea cele mai avantajoase.

Noi credem că am reușit să clarificăm cu succes problema, pe ce se bazează folosul unui popor obținut în producție și pe ce nu se bazează. Am recunoscut că există un unic criteriu decisiv pentru a aprecia folosul efectiv al unei ramuri de producție: acesta este *productivitatea muncii sale*.

Deci, care este sub acest aspect situația diferitelor popoare ale globului pămîntesc?

Există popoare care produc mărfuri de mare valoare peste propriile lor trebuințe și exportă aceste mărfuri în

străinătate; există și alte popoare care produc foarte puțin sau aproape de loc asemenea mărfuri și le importă din străinătate.

Pentru cele dintîi, productivitatea medie a muncii pe cap de muncitor este mult mai mare decît pentru celelalte.

Fiecare țară are deci un anumit *nivel mediu al productivității muncii*, care constituie un element capital al structurii sale economice (vezi § 67). Într-o reprezentare grafică pe harta lumii, toate țările s-ar putea desemna ca niște platouri cu altitudini diferite, după media productivității medii a muncii fiecăreia dintre ele[199].

În această reprezentare, America, Anglia și Belgia ar fi platouri foarte înalte pe cînd țările Orientului și ale Extremului Orient ar fi platouri foarte joase, aproape cîmpii[200].

Altitudinea medie (media ponderată) a tuturor acestor platouri ar constitui într-adevăr nivelul general al productivității muncii omenești (vezi § 68 și nota detaliată de la § 112).

După doctrina liberului schimb, repartiția muncii pe întreaga omenire, datorită protecției vamale, are loc astfel încît media altitudinii productivității muncii omenești se află mai jos decît s-ar afla într-un regim general realizat al liberului schimb. Așadar, protecția vamală constituie pentru popoare un obstacol care le împiedică să activeze în modul cel mai avantajos.

§ 191. Credem că am demonstrat — și vom reveni în acest sens mai tîrziu — că, dimpotrivă, grație protecției vamale acordată țărilor cu o slabă productivitate a muncii,

[199] Fiindcă e vorba de o comparație internațională, este natural ca media productivității muncii fiecărei țări să fie exprimată și aici, ca de altfel în tot cuprinsul acestei părți a volumului nostru, pe baza prețurilor internaționale, adică să avem de-a face cu productivități PE.

[200] În felul acesta s-ar obține o reprezentare mai adecvată a structurii economice a lumii, decît aceea dată printr-o celebră hartă în relief, așezată la intrarea Ligii Națiunilor, în care se reprezintă importanța barierelor vamale în forma unor ziduri de o înălțime proporțională cu taxele vamale ridicate la frontiera fiecărei țări.

aceste țări abia atunci obțin posibilitatea și libertatea să-și ridice nivelul mediu al productivității muncii lor [201].

De altfel, chiar în industrie este mai ușor să fundezi o nouă ramură mai productivă decît cea veche, decît să sporești productivitatea unei ramuri deja existente.

Dimpotrivă, liberul schimb, împiedicînd aceste țări să-și sporească nivelul productivității muncii lor, constituie pentru ele *un regim de constrîngere.*

De aceea, putem spune cu alte cuvinte: *Sistemul protecționist înseamnă libertate; Liberul schimb, constrîngere.*

§ 192. S-ar putea exprima temerea că acele țări care, grație factorilor naturali sau istorici, au atins deja un nivel superior de productivitate a muncii ar putea să reducă nivelul productivității prin părăsirea unora dintre industriile lor, care sînt handicapate de ramurile industriale ale statelor protecționiste. Astfel, prin protecționismul industrial al statelor agrare, nivelul platourilor (vezi § 190), care reprezintă productivitatea medie a țărilor industriale, ar putea fi comprimat.

Aceasta este o obiecție foarte serioasă, care merită să fie examinată îndeaproape.

Pentru clarificare, să reluăm exemplul clasic al Portugaliei și al Angliei (vezi § 121 și urm.).

Într-un regim de liber schimb s-ar produce numai postav în Anglia, iar în Portugalia vin, deoarece postavul portughez n-ar putea să reziste concurenței postavului englezesc, iar vinul englezesc n-ar putea suporta concurența vinului portughez.

Această soluție, cum am arătat deja (vezi § 129), pare să fie o soluție optimă pentru fiecare din cele două țări, căci ambele sînt astfel aprovizionate cu postavul cel mai ieftin și cu vinul cel mai ieftin. Dar soluția este optimă numai

[201] S-ar putea ridica aici obiecția că, în țările agricole, cu toată facultatea industriei de a ridica considerabil productivitatea muncii lucrătorilor pe care îi întrebuințează, influența acestei ridicări asupra nivelului mediu al productivității muncii unei țări nu este prea mare, *din cauza numărului prea mic de lucrători industriali* și că, dimpotrivă, cînd agricultura își ridică prin perfecționări tehnice, chiar într-o măsură mai slabă, productivitatea muncii ei, influențează mult mai mult nivelul mediu al țării, *avînd în vedere marele număr al muncitorilor săi.*

Această obiecție este foarte exactă; din nenorocire însă, progresele agriculturii sînt infinit mai lente din cauza capitalului său principal, pămîntul, limitat prin însăși natura sa și din cauza inerției sufletești a elementelor rurale.

în aparență. Căci, în timp ce Anglia realizează maximum de productivitate a muncii, deoarece produce numai marfă care comportă cea mai mare productivitate aferentă a muncii (postav), Portugalia este foarte departe de productivitatea maximă a muncii ei, deoarece produce o marfă care comportă o mai mică productivitate a muncii (vinul; vezi § 139).

Astfel, din punctul de vedere al ansamblului ambelor țări, soluția liberului schimb nu este o soluție optimă.

§ 193. Pentru a aprecia just avantajul unei țări care cumpără din străinătate trebuie (vezi § 173) să se cerceteze, în același timp, mărfurile de schimb pe care această țară le va exporta în compensație. Numai atunci se va putea vorbi de ambele operații luate împreună — adică despre cumpărare și producție pentru schimb — ca despre o soluție economică optimă.

Or, din acest punct de vedere, Anglia consumă postav, marfă de o mare productivitate aferentă a muncii pe care o produce singură și vin, pe care îl importă din Portugalia și pe care îl plătește cu postavul ei, adică printr-o marfă de mare productivitate aferentă a muncii. Productivitatea medie a Angliei (pe care am presupus-o că își limitează activitatea ei economică la aceste două mărfuri: postav și vin) este deci mare, fiindcă atinge nivelul productivității muncii aferente postavului.

Dimpotrivă, Portugalia consumă vin, cu o mică productivitate aferentă a muncii, pe care și-l produce singură și postav, pe care îl importă din Anglia și îl plătește cu vinul său (de o mică productivitate aferentă). Așadar, productivitatea medie a Portugaliei (a cărei activitate economică am presupus, de asemenea, că se limitează la cele două mărfuri: postav și vin), este redusă, fiindcă ea atinge nivelul productivității muncii aferente vinului.

Soluția liberului schimb este, deci, departe de a fi — cum pretinde această doctrină — o soluție ideală pentru amîndouă țările.

§ 194. Să examinăm acum ce se petrece sub un regim de protecție.

Sub un astfel de sistem protecționist, în care un regim vamal corespunzător ar permite Portugaliei să-și compenseze inferioritatea ei față de Anglia și să producă postav pentru consumul său, ar rezulta următoarea situație:

Anglia ar continua să consume postavul cel mai ieftin și vinul cel mai ieftin, pe care l-ar cumpăra din Portugalia

În Portugalia însă situația ar fi diferită. Portugalia ar continua să consume vinul său, *dar în ceea ce privește postavul și-ar fabrica singură toată cantitatea de care are nevoie.*

Aparent această soluție nu este optimă, căci în Portugalia nu se consumă postavul cel mai ieftin, care s-ar putea obține, ci se consumă postavul portughez care este mai scump.

Dar care este situația din punct de vedere *al economiei de muncă?* Pentru a produce postav în Portugalia este nevoie ca un număr Ap de muncitori să se consacre producției postavului, retrăgîndu-se din producția vinului.

În loc de a continua un schimb defavorabil, exportînd vin contra postav, Portugalia produce postavul în interiorul țării și continuă să producă vin pentru consumul său intern.

Productivitatea medie a Portugaliei nu mai este atunci productivitatea aferentă vinului, ci o productivitate superioară, situată între aceasta din urmă și productivitatea aferentă postavului.

În felul acesta regimul de protecție în Portugalia a fost *favorabil* acestei țări.

Dar oare acest regim este nefavorabil Angliei? Ce se petrece în același timp în Anglia? Producția postavului a trebuit să fie redusă cu cantitatea consumată pînă atunci de Portugalia. Un număr de muncitori rămîne liber pentru alte ocupații, pe cînd restul muncitorilor englezi continuă să producă postav pentru consumul intern.

Modificarea productivității medii a Angliei, deci și a productivității ansamblului format de cele două țări, depinde atunci *exclusiv* de activitatea care va fi desfășurată de către numărul Ae de muncitori care rămîn liberi prin scăderea producției de postav a Angliei.

Și atunci, se pot prezenta trei cazuri:

a) dacă acești muncitori englezi se consacră unei noi activități a cărei productivitate a muncii este *superioară* aceleia a fabricării postavului, atunci *productivitatea medie a Angliei se ridică.*

În acest caz, prin protecționismul aplicat în Portugalia se ridică în același timp și productivitatea medie atît a Portugaliei, cît *și a Angliei.*

b) Dacă muncitorii englezi rămași liberi se reprofilează într-o nouă ocupație, a cărei productivitate a muncii este inferioară celei a fabricării postavului, atunci *productivitatea medie a muncii în Anglia scade.*

Dacă, totuși, această ocupație de mai mică productivitate nu se află sub o anumită limită inferioară, atunci, deși productivitatea medie a muncii în Anglia a scăzut, poate exista o compensație în sporirea productivității muncii în Portugalia, așa încît *pentru ansamblul celor două țări productivitatea medie a muncii rămîne cu toate acestea superioară aceleia care se va realiza în regimul liberului schimb.*

Cu un cuvînt: atîta vreme cît noua activitate a celor *Ae* muncitori englezi rămași liberi se situează deasupra unei anumite limite, ridicarea productivității muncii a celor *Ap*-portughezi este superioară pierderii de productivitate a muncii celor *Ae*-englezi și anume astfel că beneficiul dintr-o parte reprezintă mai mult decît pierderea din cealaltă.

c) În cazul contrar, în care această limită inferioară este depășită, pierderea este mai mare decît beneficiul și intervine pentru ansamblul celor două țări o scădere a productivității medii a muncii.

§ 195. Atunci, unde se află această limită menționată de noi care separă cazul b de cazul c?

Putem da ușor o primă indicație. Într-adevăr, în momentul în care acei *Ap* muncitori portughezi produc cu o productivitate a muncii mai mică aceeași cantitate de postav ca acei *Ae* muncitori englezi (ipoteză care este foarte naturală, avînd în vedere superioritatea industrială a Angliei și în ciuda exemplului tendențios al lui Ricardo) (vezi § 131), rezultă în mod necesar că numărul *Ap* de muncitori portughezi este mai mare decît numărul *Ae* de muncitori englezi, așa încît *muncitorii deveniți liberi în Anglia sînt mai numeroși decît muncitorii deplasați către ocupații mai productive în* Portugalia.

De aici rezultă că, în cazul în care, prin reprofilare, Ae-muncitori englezi ar fi coborît pe scara productivității muncii (reprofilare negativă), exact în aceeași măsură în care muncitori portughezi s-ar fi urcat pe această scară (reprofilare pozitivă), pierderea primilor cauzată de reprofilare ar fi mai mică decît cîștigul ultimilor. Pentru ansamblul celor două țări tot mai rezultă, întotdeauna, *un mic avantaj*, iar productivitatea medie a muncii acestui ansamblu ar fi atunci ceva mai ridicată.

Așadar, atunci cînd o țară agricolă își protejează industria, pentru ansamblul celor două țări (agricolă și industrială), rezultă că influența protecționismului este egală celei a liberului schimb, sau chiar puțin superioară atîta vreme

cît progresul calitativ pe scara productivității muncii, a muncitorilor agricoli din țara agrară, (Portugalia), atrage după sine un mic regres calitativ al muncitorilor industriali din țara industrială (Anglia), care au trebuit să se reprofileze.

§ 196. Această concluzie are o foarte mare importanță. Într-adevăr, ridicarea productivității muncii este pentru țările înapoiate — atunci cînd acestea trec de la agricultură la industrie — de o asemenea importanță încît reprofilarea pozitivă pe scara productivității este considerabilă. Rezultă, de aici, că scăderea eventual negativă pe scara productivității, pe care o suferă în același timp țările industriale, poate să fie foarte importantă, fără ca să se producă o pierdere netă pentru ansamblul ambelor țări, sau, mai bine spus, pentru omenire în general [202].

§ 197. Am citat în altă parte (vezi § 173) pasajul în care J. Stuart M i l l recomandă țărilor care nu pot să producă tot atît de ieftin cît concurența lor, să părăsească ramurile de producție respective și să folosească munca disponibilă și capitalul disponibil pentru „o altă" producție.

Această recomandație vizează țările înapoiate care, voind să treacă de la o productivitate mai mică a muncii (agricole) la cea superioară (industrială), nu sînt capabile să susțină dintr-o dată concurența cu țările industriale.

Am examinat anterior dacă și în ce mod această recomandație poate să fie urmată de aceste țări (§ § 173 și 178). Explicațiile noastre de mai sus ne permit acum afirmația că această recomandație „de a produce altceva" trebuie făcută țărilor industriale, al căror debușeu va fi restrîns prin industrializarea țărilor noi.

Pentru țările înapoiate tendința de a ridica productivitatea muncii lor este ceva de la sine înțeles și se situează în „natura lucrurilor", încît nu se poate recomanda în mod ușuratic acestor țări să renunțe la desfășurarea unei activități de mai mare valoare, spre a găsi „altceva".

Dar, dacă — după cum am arătat — în urma acestei tendințe naturale și irezistibile țările industriale pierd, cel puțin momentan, o parte a pieților lor de desfacere și le

[202] N-am putut insista îndeajuns asupra importanței acestei concluzii: ansamblul celor două țări nu ajunge în mod necesar, așa cum se crede, la un maximum de producție sub regimul liberului schimb ci, dimpotrivă, există mai multe șanse de a se realiza producția optimă pentru acest ansamblu sub un regim de protecție.

rămîne un număr de muncitori disponibili, atunci pentru aceste țări se pune problema să caute „altceva".

Ceea ce ne preocupă aici este să subliniem că, desigur, constituie o chestiune a țărilor care își pierd progresiv debușeele lor, să se profileze pe acel faimos „altceva", iar nu o chestiune a țărilor care se industrializează treptat, care au dreptul natural să-și ridice productivitatea muncii lor (producînd cel puțin atîtea mărfuri industriale cît necesită satisfacerea pieții interne). (Vezi § 208).

5. IMPORTUL, EXPORTUL ȘI BALANȚA COMERCIALĂ, DIN PUNCTUL DE VEDERE AL PRODUCTIVITĂȚII MUNCII

§ 198. Dacă aplicăm noțiunea calității (productivitatea muncii) asupra importului și exportului unei țări, ajungem la rezultate cu totul noi asupra comerțului exterior [203].

Dacă P reprezintă valoarea producției unei țări, E valoarea exportului și I valoarea importului, atunci rezultă pentru valoarea consumului intern formula: P + I — E.

[203] După T a u s s i g *(op. cit.*, p. 504), pentru a stabili dacă un articol este realmente mai scump într-o țară decît în alta nu există decît un singur criteriu hotărîtor și anume: *nivelul productivității muncii aferente articolelor de export.*

T a u s s i g se întreabă, de pildă, dacă mobilele sînt realmente mai ieftine sau mai scumpe în America decît în Germania. „Răspunsul depinde de eficiența muncii americane care le produce, ... dacă munca americană este *tot atît de eficientă* în acest domeniu cum este la mărfurile de export, atunci mobilele americane nu ar trebui să fie mai scumpe".

Iar mai departe:

„Principiul este următorul: mărfurile interne la care munca țării atinge același grad de eficiență, ca în producția mărfurilor exportate, vor fi relativ ieftine, în aceeași măsură sînt relativ ieftine mărfurile exportate".

Cu alte cuvinte adevărata „monedă națională" este productivitatea muncii mărfurilor de export. Cu această productivitate a muncii se măsoară în mod corect avantajul relativ cu care o marfă se produce în țară sau se cumpără din străinătate. Mărfurile produse în interior cu o eficiență (productivitate a muncii) mai mică decît eficiența (productivitatea muncii) aferentă mărfurilor de export sînt mai scumpe și este mai bine să fie importate. Dimpotrivă, mărfurile care se produc în interior cu o mai mare eficiență (productivitate a muncii) decît aceea aferentă mărfurilor de export sînt ieftine și este mai bine să fie produse în țară.

Iată noțiunile „scump" și „ieftin" în formularea lor exactă: această formulare corespunde și noțiunii muncii naționale productive sau mai puțin productive.

Notînd: *pg* productivitatea medie generală a țării, *pe* productivitatea medie aferentă mărfurilor de export și *pi* productivitatea medie aferentă mărfurilor de import, atunci se pot distinge în structura economică a unei țări două sau trei cazuri tipice.

§ 199. Avem în primul rînd cazul Angliei și al țărilor industriale, care importă alimente și materii prime (ambele de mică productivitate a muncii) și exportă mărfurile unei foarte dezvoltate industrii (cu o mare productivitate a muncii); în ceea ce privește producția lor proprie (în cea mai mare parte industrială și în cea mai mică parte agricolă), ea se plasează *între* cele două trepte ale productivității muncii. Situația economică a acestor țări se poate exprima prin formula:

$$pe > pg > pi$$

La schimbul unui cuantum mediu al exportului contra unui cuantum mediu al importului o astfel de țară are, deci, *un avantaj pozitiv și concret*, fiindcă obține contra mărfurilor de mare productivitate a muncii mărfuri de o foarte mică productivitate a muncii [204].

Tendința naturală și semnul progresului unei asemenea țări este — făcînd abstracție de consumul său interior — de a mări din ce în ce mai mult diferența (pe—pi), dintre productivitatea medie a exporturilor sale și aceea a importurilor sale (exceptînd consumul intern).

Calitatea exportului și importului unei țări poate să fie apreciată în mod cu totul aproximativ în statistici și anume prin proporția pe care o iau articolele *fabricate* de mare calitate economică în ansamblul exportului și importului.

[204] Taussig *(op. cit.*, p. 502) scrie: „Mărimea cîștigului pe care o țară îl obține din comerțul internațional depinde de doi factori: în primul rînd de condițiile schimbului internațional și în al doilea rînd de eficiența muncii sale în producția mărfurilor de export".

Iar, în alt loc, același autor scrie:

„Cauza determinantă a nivelului general al veniturilor bănești și al salariilor într-o țară trebuie căutată în industriile sale de export".

(Vezi mai sus și nota de la § 173).

Această participare [205] a fost pentru anul 1935:

Țara	Export %	Import %
Marea Britanie	74	16
Germania	65	17
Franța	62	18
Belgia	50	27
Statele Unite ale Americii	44	22

Se vede din aceast tabel ce mare avantaj obțin aceste țări din calitatea economică superioară a exportului lor și din calitatea economic inferioară a importului lor.

În cazul în care diferența de calitate (pe — pi) nu poate fi mărită, atunci rămîne de sporit valoarea absolută a comerțului exterior (importul și exportul) în același timp și în aceeași măsură deoarece cu fiecare creștere a exportului și importului crește și, diferența care înseamnă avantajul național — bineînțeles: evaluată în economie de muncă [206].

Această din urmă observație este de cea mai mare importanță. Creșterea schimburilor cu străinătatea apare, în anumite condiții, ca un avantaj pozitiv pentru o țară. Spre deosebire de mercantiliști, noi nu vedem cîștigul pe care il aduce comerțul exterior în excedentul exportului față de import, ci punem ipoteza unei complete egalități valorice între export și import și constatăm că comerțul exterior, pentru țări de tipul celor luate în vedere (ca Anglia), închide în el un avantaj pozitiv, care crește atunci cînd cifra absolută a acestui comerț se ridică.

Nu este deci de mirare că economiștii englezi au preamărit avantajele comerțului exterior; pentru țări ca Anglia, care exportă produse industriale și importă materii prime [207], comerțul exterior aduce cu sine un avantaj pozitiv și permanent.

[205] Procentele care urmează au fost calculate de noi după „Statistisches Jahrbuch" al Germaniei pe anul 1936, p. 138.

[206] Avantajul național este bineînțeles măsurat prin economia de muncă (vezi nota de la § 112).

[207] În lumina acestor constatări ia un aspect straniu următoarea afirmație a lui Bastiat: „Țările a căror inferioritate industrială este cea mai mare ar cîștiga cel mai mult în regimul unui schimb liber" (!).

§ 200. Să examinăm acum dacă putem trage aceeași concluzie pentru celelalte tipuri de țări.

Al doilea tip, opus celui dintîi, este acela al *țărilor agricole, cum ar fi Rusia și România*, care exportă cereale, materii prime ca lemnul etc. (toate cu o mică productivitate a muncii), și importă articole industriale (cu o mare productivitate a muncii).

Producția lor proprie, în cea mai mare parte agricolă și numai în mică parte industrială, se plasează între cele două trepte de productivitate stabilite mai sus. Situația economică a acestor țări se poate exprima în formula:

$$pe < pg < pi$$

La schimbul unui cuantum mediu de mărfuri exportate cu un cuantum mediu de mărfuri importate, țara suferă, deci, un dezavantaj evident, căci obține contra unor mărfuri de mică productivitate a muncii mărfuri de mare productivitate a muncii (Vezi § 80).

Tendința naturală a unei asemenea țări și un semn al progresului este (consumul interior rămînînd stabil) ca diferența (pi — pe) dintre ambele productivități medii ale muncii să se reducă din ce în ce mai mult.

Pentru a reduce această diferență trebuie ca țara să exporte, din ce în ce mai mult, mărfuri de cea mai mare productivitate a muncii și să importe, dacă este posibil, mărfuri cu o mai mică productivitate a muncii aferentă.

Dacă această diferență de calitate (pi — pe) nu poate fi redusă *nu rămîne nimic altceva decît să se comprime cifra absolută a comerțului exterior* (importul și exportul în același timp și în aceeași măsură), deoarece *cu fiecare reducere a exportului și importului se reduce și diferența, care înseamnă pierderea (sau mai precis, dezavantajul național).*

§ 201. C a r e y [208] face observația următoare: Liberul schimb recomandă țărilor înapoiate să nu cheltuiască pentru a-și construi o dată pentru totdeauna fabrici și industrii, ci să continue a produce „orbește" mărfuri industriale de mică valoare. Cu acest sistem, Irlanda pierde într-o săptămînă un cuantum mai mare de muncă decît i-ar trebui „o dată pentru totdeauna" ca să-și creeze instalațiile industriale moderne, care ar putea să-i sporească producția: tot astfel Portugalia și Turcia pierd într-o singură zi mai mulți bani

[208] Ch.H. C a r e y, *Op. cit.*, vol. III, p. 51.

decît le-ar trebui pentru a-și realiza instalațiile necesare unei industrii naționale a postavului.

Este desigur multă exagerare în afirmațiile lui C a r e y. Dar nu este mai puțin adevărat că, dacă luăm exemple concrete pentru a verifica concluziile lui C a r e y, ajungem la rezultate foarte interesante.

Să considerăm, de pildă, cazul industriei textile în România. Aceasta întrebuința în 1927, în cifre rotunde, 30. 000 de muncitori, dintre care fiecare realiza anual o producție netă de 2. 000 franci elvețieni, adică în total 60. 000. 000 de franci elvețieni. Valoarea capitalului investit în această industrie era de 86. 000. 000 de franci aur.

Dacă această industrie nu ar fi existat, fiecare dintre cei 30 000 de muncitori ar fi putut produce într-o altă ramură de producție numai 750 de franci elvețieni, avînd în vedere că productivitatea muncii în medie pe țară atingea aproximativ această cifră; deci ei ar fi produs în total 22 500 000 de franci elvețieni.

Rezultă de aici că existența industriei textile asigură economiei naționale un cîștig net anual de 60 000 000 — 22 500 000 = 37 500 000 de franci elvețieni, adică 44% sau *aproape jumătate din capitalul investit în această industrie.*

Rezultatul este concludent.

Dacă România nu ar fi avut nici o industrie textilă, ea ar fi pierdut în doi ani tot atît cît i-ar fi trebuit să-și creeze toate instalațiile necesare pentru existența acestei industrii.

§ 202. Ar trebui să adăugăm demonstrației noastre și constatarea că *însăși construirea unei fabrici, adică constituirea capitalului național industrial, înseamnă activitate economică foarte profitabilă pentru națiune.*

Într-adevăr, construirea unei fabrici, în măsura în care aceasta constă din materiale și mașini de proveniență indigenă, este rezultatul activității mai multor industrii naționale și anume: industriile de ciment, cărămidă, lemn, fier, mașini și, în fine, a industriei construcțiilor. Însă toate aceste industrii prezintă o înaltă productivitate a muncii, care depășește cu mult media productivității muncii pe țară, mai ales cînd aceasta este influențată de către productivitatea muncii atît de slabă a agriculturii. Prin urmare, construirea unei fabrici este prin ea însăși o operație foarte profitabilă pentru economia națională.

Iată de ce pentru o țară rămasă în urmă constituirea capitalului industrial nu este o problemă atît de dificilă

și nu reprezintă un „sacrificiu", după cum susține teoria clasică. Dimpotrivă, edificarea mijloacelor de producție națională oferă chiar o excelentă ocazie pentru dezvoltarea și activitatea industriei metalurgice și de construcții, deci o ocazie pentru o bună valorificare a forțelor de producție ale unei țări, care pînă atunci avuseseră parte numai de o valorificare mediocră.

§ 203. În astfel de condiții, comerțul exterior nu mai oferă nici un avantaj. Chiar dacă, pentru țări de tipul citat (ca de exemplu Rusia), exportul este tot atît de mare ca importul, *comerțul exterior reprezintă mai curînd un rău necesar*, care numai cu greu poate fi ocolit.

Acesta este un fenomen constant dezavantajos [209], care ar trebui restrîns atît cît este posibil [210].

Este, dar, foarte natural ca în aceste țări (de tipul Rusiei) oamenii să nu împărtășească entuziasmul pentru comerțul exterior, care este obligatoriu în țările din primul tip (ca Anglia).

Contrariul ar fi lipsit de sens, deși acest contrariu se întîmplă adesea.

§ 204. În aceste țări agricole de care vorbim, știința economică — ca orice produs nobil — este și ea o marfă importată, în consecință nu o știință națională. Ea este știința „celorlalți" și anume tocmai a acelora care se găsesc într-o situație economică opusă și care, într-un mod cu totul natural și inconștient, generalizează doctrina avantajelor comerțului exterior; acestea nu sînt totuși general valabile, ci proprii numai unor țări.

Noi sîntem conștienți că dintre toate afirmațiile îndrăznețe (care nu lipsesc în lucrarea noastră!) tocmai cea enunțată mai sus reprezintă culmea cutezanței.

Dar, concluziile noastre nu sînt decît urmarea logică și naturală a utilizării noțiunii de calitate (productivitate a muncii) pentru aprecierea importului și exportului; aceasta

[209] O vagă urmă a acestei idei am găsit-o numai la H e c h t *(op. cit.)* care, vorbind de distincția esențială între munca calificată și cea necalificată, ajunge la concluzia justă că pînă și *excedentul exportului asupra importului poate ascunde o pagubă pentru națiune.*

[210] G. S c h m o l l e r, *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, II, 194, p. 607: „Ei (partizanii liberului schimb) uită că un comerț liber, necondiționat, între toate țările într-adevăr favorizate de natură și de evoluția istorică, aduce dezvoltarea debușeului și o înflorire economică crescîndă, dar pe cele mai sărace, vitregite de natură, el poate să le priveze ușor de mica lor industrie și în unele circumstanțe chiar de o parte din populația lor".

zdruncină concepția dominantă, după care se consideră numai echilibrul valorilor de schimb în totalitatea lor. În expunerile noastre, nu numai diferențele pozitive sau negative din balanța comercială joacă un rol; *ceea ce contează, pentru bunăstarea și progresul unei țări, este și calitatea economică, adică productivitatea muncii aferentă mărfurilor importate sau exportate.*

§ 205. Cum trebuie să concepem, în cadrul acestor adevăruri, noțiunea de balanță comercială?

Noi nu vom discuta decît cazul normal, adică acela în care balanța de plăți a unei țări (fără afluxul aurului) este în echilibru și moneda națională stabilă. În acest caz exportul și importul reprezintă două posturi, în două coloane diferite, (unul activ și celălalt pasiv), dar care sînt în echilibru și constituie balanța plăților.

Faptul că exportul este mare nu dovedește în sine încă nimic. Tot atît de puțin dacă importul este mic. Nici acela și nici acesta nu constituie singur, prin el însuși, un avantaj pentru economia națională.

Ceea ce interesează este ca suma coloanei active (export și diverse) și suma coloanei pasive (import și diverse) să se compenseze. Repartiția pe diferitele posturi active și pasive nu are nici o influență asupra echilibrului. Rezultă, din cele spuse, că excedentul exportului asupra importului nu este în sine nici un avantaj absolut care trebuie urmărit cu orice preț și în fiecare țară.

Adevărat este numai că acest excedent poate fi considerat ca un sold parțial activ al balanței plăților. Atunci cînd celelalte posturi active și pasive care constituie balanța de plăți propriu-zise sînt astfel alcătuite încît încă mai rezultă un sold parțial activ [211], numai atunci balanța plăților (fără afluxul aurului) este cu certitudine activă.

[211] Trebuie oare ca o țară să se mulțumească a-și baza echilibrul balanței sale de plăți în principal pe „exportul invizibil", pe care-l reprezintă dobînzile capitalului plasat în străinătate?

Este acest export invizibil din punct de vedere economic exact de aceeași natură ca adevăratul export?

Categoric nu. Adevăratul export de mărfuri este rezultatul muncii prezente a poporului, în timp ce exportul invizibil (dobînzile provenite din capitalul plasat în străinătate) sînt rezultatul activității națiunii în trecut. Deci, dacă o națiune vrea să aibă mîndria de a trăi din munca ei prezentă, decît din cea din trecut, ea trebuie să-și plătească importul pe cît posibil din export.

Cît despre venitul dobînzilor provenite de la un capital plasat în străinătate mai de mult, el poate rămîne liniștit în străinătate, dacă este com

Dacă aceste posturi creează un sold parțial pasiv, care nu este mult mai mare decît soldul parțial activ al balanței comerciale, atunci balanța plăților va arăta oricînd un excedent.

Deci, dacă în anumite țări se năzuiește un sold activ al balanței comerciale, atunci se știe, de la început, că soldul parțial activ al balanței plăților propriu-zise, nu poate fi decît negativ sau cel mult foarte puțin pozitiv și că el nu poate fi compensat decît printr-un sold activ evident al balanței comerciale.

Este inutil să zăbovim mult timp asupra acestei chestiuni, căci la urma urmei este vorba de două coloane, dintre care fiecare cuprinde mai multe posturi al căror total trebuie să se echilibreze. Orice considerație asupra mărimii diferite a fiecărui post sau asupra diferențelor dintre ele este — simplă aritmetică.

§ 206. Problema economică începe acolo unde este vorba de a stabili ce relație există între conținutul și structura acestor două coloane și bogăția crescîndă sau pauperizarea țării.

Ar fi un nonsens să se susțină că o țară devine mai bogată prin export și mai săracă prin import. Totalul exportului și importului indică numai cifra de afaceri aparentă a unei țări. Tot astfel și cu posturile balanței plăților.

Dar, cifra de afaceri a unei întreprinderi nu ne dă o idee precisă despre beneficiile pe care aceasta le realizează. Se poate presupune cel mult că, în mod normal, beneficiul întreprinderii crește cînd cifra ei de afaceri crește. Dar, există țări pentru care — cum am demonstrat — însăși această ipoteză nu are de loc șansa să fie exactă (vezi § 199).

Beneficiile operațiunilor de comerț cu străinătatea trebuie considerate, deci, după cum am arătat, dintr-un cu

pensat prin noi instalații în străinătate, care sporesc avuția națională inalienabilă (capital și dobînzi), care a fost plasată în economia altor popoare.

Pentru o națiune care se îmbogățește este natural ca acest capital să fie intangibil, ba chiar să sporească prin dobînzi, în timp ce simultan poporul însuși se înmulțește și, ca urmare a crescîndei diversități a vieții moderne, el devine mai exigent.

Francis[212] spune în această privință: „Dobînzile capitalului național plasat în străinătate sînt, la urma urmei, creșterea naturală a acestui capital și trebuie privite ele însele ca un capital". Și mai departe: „Ele constituie rezerva pe care fiecare popor, cu simțul răspunderii, este obligat să le adune pentru generațiile viitoare".

[212] Fr. Francis, *Op. cit.*, p. 116, 119.

totul alt punct de vedere. Ceea ce decide asupra caracterului avantajos sau dezavantajos al operațiunilor de schimb cu străinătatea este *calitatea*, sau productivitatea muncii aferentă mărfurilor exportate, și *calitatea*, sau productivitatea muncii aferentă mărfurilor importate. O țară se îmbogățește dacă exportă mărfuri de mare productivitate a muncii și importă mărfuri de mai mică productivitate a muncii.

§ 207. Și invers! Să ne oprim un moment aici. Nu se poate susține că o țară sărăcește dacă exportă mărfuri cu o mică productivitate a muncii și importă mărfuri cu o mare productivitate aferentă a muncii. Ea nu sărăcește într-un mod absolut, ci numai într-un mod relativ.

Să adîncim puțin această problemă.

Am definit noțiunea creșterii bogăției unui popor într-un chip menit să excludă toate confuziile și îndoielile. Fiecare țară a ajuns la un anumit nivel mediu al productivității muncii, acesta este nivelul ce-l deține în puterea ei de a produce. În acel moment acest popor a ajuns la o anumită bogăție, care se ridică la atîția lei pe locuitor, acesta este, în raport cu bogăția acumulată, nivelul mediu pe care l-a atins.

Aceste două elemente, nivelul mediu al producției și nivelul mediu al bogăției, caracterizează o țară din punct de vedere economic, în orice moment al istoriei sale.

Dacă acum o țară își sporește în mod absolut bogăția ea nu devine, după părerea noastră, de aceea neapărat mai bogată decît era înainte. Deoarece, în mod obișnuit, țările cresc ca număr al populației, sporul bogăției nu poate fi considerat că exprimă o reală îmbogățire, dacă acest spor stă în același raport cu creșterea populației, și, drept urmare, nu ridică nivelul mediu al bogăției.

Același lucru se petrece cu sporul productivității muncii; de aceea, adevăratul progres economic al unui popor constă în ridicarea nivelului productivității medii a muncii sale și în ridicarea nivelului său de bogăție. Dacă nivelul productivității muncii se ridică și dacă consumul nu crește proporțional, încît să compenseze întregul avans nou cîștigat de producție, rezultă o creștere a agonisirii anuale a poporului, deci o creștere a bogăției și o ridicare a nivelului mediu al bogăției sale.

Dar, aceste consecințe ale criteriului de productivitate sînt atît de simple și de elementare, încît credem inutil să mai stăruim asupra lor.

6. EXTINDEREA NATURALĂ A SISTEMULUI PROTECȚIONIST — CONSUMUL INTERN

§ 208. Cînd am examinat exemplul celebru al lui R i c a r d o (vezi în special § 194) am presupus că pentru Portugalia limita producției industriei sale a postavului este dată în mod necesar de consumul său intern. Într-adevăr, dacă Portugalia ar voi realmente să exporte postav, atunci Anglia i-ar face concurență și curînd ar trebui să evacueze terenul. Așa încît se poate spune, în general, că piața internă reprezintă o limită naturală pentru scopurile protecționiste naționale.

Se examinăm care este influența protecției vamale asupra capacității de concurență a mărfii protejate. Să luăm cazul unei mărfi A, a cărei productivitate a muncii este în țară inferioară celei din străinătate. Să presupunem că prețul mărfii produse în țară este cu 20% mai mare decît acela al mărfii identice străine. Dacă această diferență persistă, concurența nu mai este posibilă nici chiar în interiorul țării și producția internă trebuie să înceteze. Dacă, dimpotrivă, cu ajutorul unei subvenții pentru fiecare unitate produsă, care să fie egală cu diferența între cele două prețuri, sau cu ajutorul unei taxe vamale (efectul este același în cele două cazuri) — vezi nota 186 de la § 179— egală sau puțin superioară, se stabilește egalitatea prețurilor sau cu un mic avans de preț în favoarea mărfii naționale, în acest caz toată piața internă va fi cucerită de către marfa națională.

Dar industria națională nu poate să se extindă peste necesarul pieții interne, dacă taxa vamală este calculată corect, adică să fie atît de mare încît să egaleze diferența între prețul mărfii naționale și acela al mărfii străine.

§ 209. Cînd începe să fie posibil un export? Atunci cînd politica protecționistă — conștient sau inconștient — depășește scopul modest al acoperirii necesităților pieții interne.

Acest lucru poate să se producă în două moduri: prin subvenții, care se acordă fiecărei unități produse chiar peste consumul intern, sau prin subvenții globale atît de ridicate, încît acestea să acopere nu numai pierderile rezultate din diferența de preț, în raport cu străinătatea, pentru mărfurile vîndute în interior, ci chiar să lase și o marje disponibilă pentru a acoperi pierderile la export. Este clar că, în acest

caz, cu cît subvențiile sînt mai mari, cu atît posibilitățile de export cresc.

Al doilea mod de a susține exportul constă în a acorda o protecție vamală peste măsura aceleia neapărat necesare pentru acoperirea diferenței de preț între marfa națională și cea străină.

Se presupunem că în exemplul nostru, în care diferența de prețuri este de 20% (marfa străină costă 100 și marfa națională 120), se asigură o protecție de 30%. Prin aceasta, prețul mărfii străine pe piața internă ajunge la 130 (sau poate să se situeze atît de sus) și astfel fabricanții (dacă sînt cartelați în acest scop) pot ridica artificial prețul intern la 130, realizînd un cîștig suplimentar de 10%. Acest surplus constituie un fond suficient, care permite exportul în străinătate cu prețul de concurență de 100. Prin acest export se pierde 20% la fiecare unitate exportată.

Noi presupunem că pentru fiecare unitate produsă și pentru orice cantitate costurile rămîn aceleași. Cazul mai complicat în care aceste costuri se reduc pe măsura cantității a fost studiat anterior (vezi § 161, 162). În acest caz, concluziile noastre vor fi considerabil modificate. Însă, deoarece la fiecare unitate a consumului intern se obține un cîștig artificial de 10%, rezultă de aici că se poate exporta fără pierdere o cantitate de marfă egală cu 50% din cantitatea produsă în interior.

În același mod, la o taxă vamală de 25, s-ar fi putut exporta fără pierdere aproximativ un sfert din cantitatea plasată în interior; la o taxă vamală de 40 s-ar fi putut exporta o cantitate egală cu cantitatea de marfă plasată în interior. În rezumat se poate spune că exportul va fi totdeauna posibil [213] atunci cînd protecția depășește măsura a ceea ce este neapărat necesar pentru menținerea dominației asupra pieței interne.

---

[213] Ch.-H. C a r e y, *op. cit.*, vol. II, p. 278) scrie în această privință: „Se pretinde că protecționismul scumpește articolele industriale. Dacă ar fi adevărat, atunci industriile țărilor protecționiste n-ar putea niciodată exporta, deoarece nu se poate exporta de pe o piață cu prețuri ridicate într-una cu prețuri mai joase".

După demonstrația pe care am făcut-o se poate ușor vedea cît este de departe de logică și de realitate acest raționament al lui C a r e y. Protecția scumpește prețurile în interiorul unei țări. Numai prin mecanismul prețurilor diferențiate, pe care l-am explicat mai sus, țările protecționiste își realizează exportul.

Îndeosebi atunci cînd taxa vamală depășește diferența exactă dintre produsul intern și marfa străină, ea dă posibilitatea statului să exporte cît de curînd. Industriașul poate atunci să vîndă străinătății mărfuri cu un preț inferior costurilor proprii, acoperindu-și pierderea prin supraprețul (față de prețul mondial) încasat pe piața internă.

§ 210. Acest procedeu pare o încălcare a rațiunii și eticii. Piața străinătății se bucură atunci de prețuri mai scăzute decît piața națională! Să examinăm această obiecție în lumina demonstrației noastre teoretice. Legitimitatea taxei vamale de 20%, care trebuie să asigure industriei numai piața internă, rezultă din faptul că ramura respectivă a industriei interne era capabilă — în ciuda inferiorității sale față de străinătate — să realizeze o foarte ridicată productivitate a muncii în raport cu productivitatea medie a țării. În acest caz, cu fiecare unitate de marfă produsă crește nivelul productivității medii a țării și, deci, cu cît țara produce mai mult din această marfă, cu atît productivitatea ei medie se ridică.

Din acest punct de vedere, este indiferent dacă creșterea debușeului are loc în interior sau în străinătate. Costul mărfii ieșite din fabrică este totdeauna același[214]: 120 și pe baza acestui preț productivitatea muncii corespunzătoare a fost considerată ca suficient de avantajoasă pentru a putea justifica o protecție vamală.

Dar, se va obiecta: țara suferă o pierdere netă, deoarece marfa națională este vîndută în străinătate sub prețul său de cost de 120 și anume la 100, adică cu o pierdere de 20% pe unitate.

Obiecția este foarte întemeiată. Într-adevăr, atîta vreme cît marfa era plasată pe piața internă și taxa vamală era de 20, această taxă plătită de consumatori pentru marfa importată intra în casa statului; în celălalt caz, supraprețul de 20, plătit de consumatori pentru marfa fabricată în țară, intra în buzunarele fabricanților. În amîndouă cazurile era vorba de un transfer în interior și totul se petrecea „în familie".

[214] În realitate acest preț este adesea mult mai mic, deoarece, din cauza cheltuielilor generale aproape constante în anumite limite de variație a producției, costul de producție scade în general în toate industriile cînd producția crește. De aceea mulți autori consideră fenomenul dumping-ului ca legitim și natural, fiindcă în industrie orice nouă unitate adăugată producției anterioare costă mai puțin decît unitatea precedentă.

Cu totul altfel stau lucrurile în cazul exportului cînd taxa vamală este de 30. Este drept că, întocmai ca în cazul precedent, vama plătită de către consumator pentru marfa importată intră în casa statului. Este iarăși adevărat că, întocmai ca și în cazul precedent, supraprețul de 30 pentru marfa plasată în interior intră în buzunarele fabricantului, dar a treia componentă, adică diferența de 20, care se deduce din propriul cost de producție pentru marfa exportată, este în întregime pierdută pentru țară. Aceasta este un „cadou" care se oferă străinătății.

§ 211. Să vedem acum dacă nu există nici o compensație pentru acest cadou. Dacă nu s-ar produce nimic pentru export atunci surplusul de muncă și de capital, care face posibilă producția mărfii exportate, ar trebui să-și găsească plasament în altă parte

Dacă, acum, dezvoltarea țării este atît de avansată, încît acești muncitori și acest capital nu pot să-și găsească decît o activitate a cărei productivitate a muncii să fie inferioară celei aferente producerii mărfii exportate, ar fi foarte posibil ca ceea ce economia națională a cîștigat prin această urcare pe scara productivității muncii, să fie mai mult decît pierderea pe care o suferă prin bonificarea acordată străinătății.

Dacă, pentru a face și mai înțeles raționamentul nostru, presupunem că productivitatea muncii aferentă mărfii exportate este anual de 2000 de franci aur și, în căutarea unei noi posibilități de folosire a acestor muncitori și a aceluiași capital, nu putem afla pe întreaga scară a productivității nici o ramură existentă sau posibilă a cărei productivitate a muncii să depășească 1.500 de franci aur, atunci este evident că diferența de 500 de franci (care reprezintă 25% din valoarea mărfii) putem să o contabilizăm ca un cîștig net și concret pentru economia națională. Se poate, deci, spune că producția țării este sporită prin faptul acestui export, care constituie de altfel singura posibilitate de a ajunge sporul de 25% din valoarea mărfii exportate. Dacă, dar, alături de acest cîștig concret și pozitiv de 25% din valoarea mărfii exportate, economia națională suferă o pierdere tot atît de concretă și pozitivă de 20%, ea se găsește la urma urmei tot în avantaj.

Deși această argumentare, ale cărei avantaje teoretice nu voiam să le pierdem din vedere, este concludentă, trebuie totuși să recunoaștem că în practică pierderea, care se pro-

duce prin vînzarea sub prețul normal, este vizibilă și evaluabilă, în timp ce cîștigul care se realizează prin ridicarea productivității muncii este mult mai greu de sesizat și de măsurat. Într-adevăr, nu este totdeauna posibil să calculăm cu siguranță gradul productivității muncii în care ar fi să-și afle „refugiul", dacă ar trebui să se renunțe la producția unei mărfi de export; cîștigul intern, care rezultă din ridicarea productivității muncii, nu este totdeauna perfect vizibil și măsurabil.

Iată de ce putem să considerăm că scopul natural al sistemului protecționist — un scop cu avantaje vizibile și măsurabile — este favorizarea industriei interne, pînă la acoperirea cererii de mărfuri a pieții autohtone.

Atîta vreme cît nu se depășește piața internă, taxele vamale și chiar subvențiile nu sînt un sacrificiu pozitiv pentru țară (ca în cazul exportului unor mărfuri protejate), ci numai o deplasare a anumitor sume în interiorul țării. Pe de altă parte, ridicarea productivității muncii, ca urmare a protecției vamale, este un avantaj net pentru economia națională.

§ 212. Există însă încă un alt motiv care ne constrînge să ne mărginim la piața internă. În interiorul sistemului, și a concepției noastre, fiecare popor are *dreptul natural* de a-și intensifica producția internă pînă la cea mai înaltă productivitate a muncii; de aici rezultă că, în decursul timpului, fiecare popor va produce pe cît posibil mărfuri de valoare ridicată (cu o ridicată productivitate a muncii).

Prin aceasta fizionomia lumii s-ar schimba considerabil. N-ar mai exista supremații industriale exclusive, cum este cazul astăzi; unei singure țări nu-i va mai fi atunci posibil să aprovizioneze în același timp numeroase puteri străine. *Fiecare țară are posibilitatea să acopere, pentru un mare număr de mărfuri de înaltă valoare, totalitatea necesităților sale interne.* Se înțelege de la sine că atunci pentru fiecare popor se restrînge din ce în ce mai mult posibilitatea să exporte aceste mărfuri, din simplul motiv că toate țările lumii nu pot să fie în același timp exportatoare pentru aceleași articole industriale.

Iată dar al doilea motiv pentru următoarea constatare din lucrarea noastră: *limita naturală a eforturilor protecționiste ale fiecărei țări este satisfacerea pieții sale interne.*

7. LIMITA NATURALĂ GEOGRAFICĂ A SISTEMULUI PROTECȚIONIST — TERITORIUL NAȚIONAL —

§ 213. În arsenalul liberului schimb există un argument ad-absurdum, care face totdeauna o anumită impresie. Și anume, se pune întrebarea: dacă sistemul protecționist în sine este o binefacere, de ce el nu se instituie în fiecare provincie, în fiecare district și în fiecare sat? [215].

Ca în fața oricărui argument ad-absurdum am putea și aici să ne abținem de la orice răspuns și să punem o întrebare tot atît de ...înțeleaptă: dacă stațiile de cale ferată sînt o binefacere în sine, pentru ce nu se instalează cîte o stație de cale ferată la fiecare kilometru sau la cîteva sute de metri?

Dar, putem să răspundem și în chip direct întrebării, fiindcă, atunci cînd este formulată într-un chip rațional, prezintă un interes pozitiv. Dacă ne întrebăm care este limita minimă a unui teritoriu în care se poate introduce cu folos sistemul protecționist, atunci este cazul să examinăm științific problema.

În mod teoretic, și pe baza a tot ceea ce am arătat pînă acum, nu există nici o limită, oricît de mică, în care protecția, aplicată rațional după principiile noastre, ar putea să dăuneze structurii politice respective.

§ 214. Să luăm, de pildă, exemplul celei mai mici formații politice care există și anume acela al statului Monaco.

Deoarece Monaco are un mare consum de cărți de joc (ceea ce probabil nu este prea departe de realitate) și pentru că industria cărților de joc este o industrie superioară, adică *de mare productivitate a muncii*, ar fi avantajos pentru principatul Monaco să încurajeze, printr-o subvenție sau printr-o taxă vamală, întemeierea unei fabrici de cărți de joc în interiorul său, chiar dacă această fabrică ar produce la prețuri mai ridicate decît prețurile fabricilor străine care îl aprovizionau mai înainte.

Avantajul pozitiv și concret pentru Monaco constă în faptul că un anumit număr de muncitori — care pînă atunci erau ocupați cu munci mai simple și realizau numai

[215] Henri George *(op. cit.*, cap. V, p. 15*)*: „Fiecare stat, fiecare comitat, fiecare oraș, trebuie să aibă nevoie atunci de un tarif protecționist propriu".

o mică productivitate a muncii — vor produce în noua fabrică cu o productivitate a muncii superioară; în acest mod, ei ridică venitul național și nivelul general al productivității muncii țării.

Nimic nu se poate opune justeții acestui argument. Micimea unui stat nu-l poate împiedica să-și respecte în mod rațional propriile interese.

§ 215. O dovadă în acest sens este faptul că, chiar și în cadrul unităților politice importante, cum sînt statele moderne, au existat orașe care au făcut pe cont propriu o politică protecționistă.

Într-adevăr, ce sînt altceva subvențiile acordate industriilor, terenurile cedate gratuit pentru construirea de noi fabrici, scutirile de impozite comunale și toate celelalte avantaje pe care anumite orașe le asigură, dacă nu pure măsuri protecționiste cu caracter local?

Și pretutindeni acolo unde aceste măsuri au fost aplicate în mod sistematic orașele n-au avut de ce să se plîngă [216].

Rezultatul a fost o creștere a prosperității. Și mai există încă o deosebire importantă în raport cu cazul Monaco (adică al statelor mici în general). Un oraș dintr-o țară mare, ca urmare a sistemului impozitelor și din alte motive, împarte orice venit cu țara întreagă; dimpotrivă, o țară mică, de mărimea unui oraș, păstrează totul pentru ea.

Și astfel, deși fenomenul nivelării, care are loc în cadrul statului, anulează mult din avantajele protecționismului regional și local, totuși el nu-l împiedică să existe mai departe.

În fapt, entitatea politică determină granița sistemului protecționist. O entitate politică, oricît de mică ar fi, poate să aplice totdeauna cu folos o anumită măsură de protecție rezonabilă.

§ 216. Limita *naturală* a dezvoltării industriei sale este determinată de importanța consumului intern (vezi § 208).

Însă, în tehnica industrială modernă, există fabrici care nu pot să producă avantajos decît dacă depășesc un anumit volum de producție. Astfel, *producția minimă*, cu care o unitate industrială poate exista, *presupune un debușeu minim și un teritoriu minim.*

[216] De altfel, izolarea trecătoare a unei entități politice a constituit în toate vremurile un factor de progres industrial. Blocusul continental impotriva lui Napoleon și blocarea Germaniei în timpul celui dintîi război mondial sînt exemplele cele mai cunoscute. Multe creații industriale din acest timp, care erau socotite drept trecătoare, au fost consacrate ca definitive, pentru că erau de fapt viabile și au folosit națiunilor care le-au realizat.

Din acest punct de vedere, există pentru fiecare industrie un teritoriu minim în cadrul căruia ea poate să lucreze sub un sistem de protecție. Astfel, acest teritoriu minim este, de pildă, foarte limitat pentru mori, căci o singură moară poate să satisfacă necesitățile unei populații relativ puțin numeroase. Însă acest teritoriu minim necesar poate deveni foarte întins pentru o industrie textilă, căci o fabrică de postav sau de pînzeturi trebuie, în mod firesc, spre a se ține la curent cu gusturile și cu moda, să aibă o producție foarte variată; aceasta presupune pentru fiecare articol produs consumarea lui de către o populație numeroasă [217].

Există industrii care, prin felul lor de producție, pretind un debușeu teritorial foarte mare, poate chiar mondial.

Astfel, de pildă, industriile care fabrică instalații speciale pentru alte fabrici. Aceste „fabrici de fabrici" sînt adesea unice chiar pentru un teritoriu imens cum este acela al Statelor Unite. Fabricile de mașini speciale pentru fabrici nu ar putea niciodată să se limiteze la debușeul teritorial al unui singur stat (vezi și §§ 242, 250).

Este clar că pentru astfel de fabrici nici pe departe nu se poate gîndi cineva la măsuri de protecție în scopul întemeierii lor într-o țară mică. Căci, după cum am observat deja, sistemul protecționist nu poate să garanteze mai mult decît consumul intern.

§ 217. Înființarea unei industrii protejate trebuie să aibă loc numai în funcție de debușeul intern actual și potențial.

[217] O fabrică care produce articole simple și de valoare uniformă, la care gustul nu intervine cu nimic, poate să satisfacă singură tot necesarul de consum al unui anumit teritoriu. Acesta este cazul unei rafinării de petrol sau al unei mori.

Nu este însă același lucru cu o fabrică ale cărei produse sînt diversificate după capriciile gusturilor omenești. De pildă, o fabrică de încălțăminte nu poate niciodată să ajungă a acoperi singură toate nevoile populației unui oraș sau ale unei țări, chiar dacă cantitativ ar fi în stare să o facă. Există în practică o relație între consumul total al acestei populații referitor la acest articol și consumul maxim posibil al acestei populații de la o singură fabrică. Se poate spune, de exemplu, că din 100 de locuitori care cumpără încălțăminte, o singură fabrică nu va putea niciodată să încalțe mai mult de 50.

Rezultă de aici că debușeul acestei fabrici trebuie să cuprindă o populație cel puțin dublă decît aceea al cărei consum cantitativ total să fie acoperit prin producția fabricii.

Atît și nimic mai mult.

Posibilități de export pot rezulta cu timpul, dar în ziua în care toate statele se vor bucura de un regim protecționist va fi greu ca, numai pe baza unui sistem protecționist care asigură piața internă, granițele proprii statului să fie depășite cu exporturi (vezi § 209).

Din momentul în care o industrie poate să se mulțumească cu debușeul intern, protecția vamală îi oferă în orice caz ceva mai prețios decît întinderea debușeului teritorial; ea îi garantează *siguranța și permanența* acestui debușeu.

Or, acesta este lucrul cel mai important pentru capitalistul care este în același timp și întreprinzător. Acest sentiment de certitudine, pe care numai protecționismul îl oferă, este de o valoare inestimabilă. Există mulți industriași care ar renunța bucuros pentru totdeauna la orice avantaj direct al sistemului protecționist, pentru ca, în lupta concurenței capitaliste, să-l schimbe contra securității și liniștii atît de înfocat dorite.

§ 218. În ceea ce privește teritoriul economic, ar fi de luat atitudine și față de un alt argument al liber schimbiștilor.

Sumner[218] și Jenks observă că în Statele Unite ale Americii, diferitele state componente au putut să ajungă la o dezvoltare industrială importantă fără nici o protecție. Ar rezulta de aici că liberul schimb dă rezultate foarte favorabile. Și atunci, de ce n-ar putea fi el generalizat în toate țările astăzi independente?

Rezultatele favorabile obținute în Statele Unite nu au nici o semnificație generală, căci condițiile naturale din Statele Unite sînt atît de favorabile, încît statele componente ar fi făcut progrese în domeniul industrial sub orice fel de regim.

Dar cine ne demonstrează că anumite state n-ar fi putut obține progrese industriale și mai mari cu un sistem protecționist local? Dimpotrivă, este sigur că procesul contopirii lor în marea unitate economică a Statelor Unite ale Americii a impus unor state sacrificii considerabile.

Din fericire, ele au găsit o compensație suficientă în avantajele indirecte de care s-au putut bucura în urma contopirii lor în acest puternic organism economic.

În interiorul uneia și aceleiași țări, această compensație este posibilă și chiar sigură, datorită solidarității intereselor care există aici.

[218] W.G. Sumner, *op. cit.*, p. 174.

Altfel stau lucrurile în statele independente. Sacrificiile pe care ele le aduc pentru binele umanității nu vor fi răsplătite sub forma avantajelor indirecte, sau nu vor fi compensate în suficientă măsură prin puține și îndepărtate avantaje.

§ 219. După tot ceea ce am spus, este inutil să mai discutăm o altă obiecție a partizanilor liberului schimb privitoare la teritoriul vamal și anume *necoincidența între entitățile politice și entitățile economice*[219].

Este foarte adevărat că, la majoritatea statelor astăzi existente, teritoriul statului nu mai coincide cu o unitate economică rațională. Aceasta se explică prin faptul că teritoriul statului își datorează geneza unor evenimente istorice, care nu au nimic comun cu logica intereselor materiale.

Explicația a ceea ce se înțelege prin unitate economică nu este însă tocmai ușoară. Transformarea hărții politice a lumii, pe baza „unităților economice", ridică dificultăți considerabile.

Nu este nevoie să schimbăm aici structura teritorială a statelor pentru a legitima dreptul lor la un maximum de productivitate a muncii. Este zadarnic să teoretizăm asupra unor realități imuabile. Statele de astăzi trebuie luate în considerare ca realități date. Fiecare stat are posibilitățile sale, mai mult sau mai puțin limitate, datorită condițiilor sale naturale.

Bineînțeles că aceste posibilități s-ar lărgi, dacă harta lumii s-ar modifica „rațional". În acest caz am fi cel puțin consecvenți, fiindcă în cadrul acestor noi unități s-ar putea realiza echilibrarea intereselor, ceea ce nu este cazul în diferitele „Uniuni vamale", unde unele state sînt constrînse să facă sacrificii fără speranța într-o restituire sau într-o despăgubire.

[219] Henri George (*op. cit.*, cap. V, p. 49): „Este o absurditate evidentă se iei națiunea și țara ca unitate de bază a sistemului protecționist".

Partea a IV-a

REALITĂȚI ȘI JUDECĂȚI ECONOMICE

1. TENDINȚELE ECONOMICE ALE LUMII

§ 220. Multă vreme a contat drept o dogmă ca progresul economic al unui stat să fie evaluat, în primul rînd, după *volumul* comerțului său exterior.

Era de altfel foarte natural să se atribuie acest rol și această importanță comerțului, atîta vreme cît comerțul unui popor era considerat în sine ca un izvor de bogăție.

Problema: dacă trebuie să se acorde o mai mare importanță comerțului unui popor sau producției sale se reduce în realitate la această chestiune: care este *scopul* și care este *mijlocul? Scopul, pentru viața economică a popoarelor, este satisfacerea nevoilor oamenilor.*

Acest scop poate să fie atins prin producția și prin *repartiția bunurilor.* Dacă producția internă a unei țări ajunge să satisfacă singură aceste necesități, atunci comerțul internațional nu are nici o importanță. *Producția este deci totdeauna mai importantă decît comerțul internațional,* fiindcă constituie condiția indispensabilă pentru satisfacerea necesităților omenești.

Comerțul internațional vine abia în a doua linie, deoarece el nu este indispensabil în sine, ci va fi numai cîteodată *necesar.*

Toate forțele economice (oameni și capitaluri), care vor fi întrebuințate în producție, materializează o *utilitate* directă. Dimpotrivă, forțele economice (oameni și capitaluri) ale comerțului întruchipează numai o *utilitate relativă,* în sensul că este totdeauna mai profitabil de a evita comerțul internațional și de a dirija către industrie și agricultură forțele economice eliberate din comerț, adică către producție.

În felul acesta, orice deplasare a forțelor economice (oameni și capitaluri) din comerț către producție reprezintă — de cîte ori este posibil, fără ca prin aceasta să se împiedice

repartiția bunurilor necesare pentru satisfacerea nevoilor — un real cîștig pentru omenire.

Producția este, așadar, aceea care constituie un scop economic în sine; extinderea ei nelimitată este întotdeauna un cîștig pentru umanitate, în timp ce comerțul nu este decît *un mijloc* și numai *un rău necesar,* fiindcă extinderea lui nu constituie un bun în sine.

În consecință, tot ceea ce s-ar putea economisi din forțele consacrate comerțului și îndruma către producție ar însemna un folos pentru omenire.

De altfel, numărul oamenilor ocupați în comerț și în transporturi, energia mecanică consumată de transporturi și, în sfîrșit, cheltuielile și cîștigurile individuale realizate în activitatea comercială sînt, prin raport cu cele din procesele de producție, într-adevăr foarte mari. Cîteva cifre ne vor da o idee asupra forțelor mecanice și omenești întrebuințate exclusiv în distribuția bunurilor.

§ 221. În anul 1896, forța motrice pusă în serviciu în lumea întreagă era apreciată la 66100000 c.p.[220]. Din această forță, 40.420.000 c.p. reveneau locomotivelor și 13210000 c.p. navelor, adică în total 53630000 c.p. sau 81%, adică 4/5 din forța mecanică mobilizată în serviciul omenirii era consacrată transporturilor și abia 1/5 producției mărfurilor.

Este adevărat că în 1926 această disproporție a fost mult mai mică[221], ceea ce este un fapt caracteristic pentru evoluția economiei moderne. Într-adevăr, forța mecanică a lumii era pe atunci de 260000000 c.p., din care 110000000 c.p. reveneau locomotivelor și 25.000.000 c.p. navelor, adică împreună 135000000 c.p. sau *52% din totalul forței motrice mondiale revenea mijloacelor de transport.*

Un fapt caracteristic este că, după criza mondială, *transporturile navale* s-au micșorat într-un ritm mult mai accentuat decît *producția* mondială și decît *comerțul* mondial.

Într-adevăr, după „La revue de la situation économique mondiale" a Ligii Națiunilor din 1935—1936 (p. 16) producția industrială mondială scăzuse în momentul cel mai grav al crizei, în 1932, la 69% din cuantumul său din 1929, iar în 1935 se ridica la 95% din acest cuantum.

---

[220] Wl. Woytinski, *op. cit.*, vol. IV, p. 60.
[221] Wl. Woytinski, *op. cit.*, vol. VI, p. 91.

Comerțul internațional scăzuse în aceiași ani la 74% și la 79% din cuantumul său în 1929, în vreme ce transporturile navale ajunseseră abia la 26% și la 46% față de nivelul lor din 1929.

Aici criza pare să nu fi fost depășită. Comerțul intercontinental nu poate să se mai refacă (vezi și § 226 și urm.).

§ 222. De altfel, comerțul (distribuția bunurilor) scumpește într-un mod disproporționat prețul mărfurilor, ceea ce o dovedesc cu prisosință datele statistice moderne.

Astfel, de exemplu, statistica oficială a imperiului german [222], analizînd prețul de detaliu pentru încălțăminte, ajunge la cifrele următoare: într-un lot de încălțăminte valorînd 4765 mărci, 54,5% reprezintă cheltuieli și beneficii ale producției, 9,8% impozit pe cifra de afaceri și 35,7% cheltuieli și beneficii ale comerțului.

De altfel, statistica germană arată că în general prețul la producător al oricărui articol este sporit cu 10—25% în comerțul cu ridicata și cu 20—60% (chiar cu 100% pentru încălțăminte și articole de modă!) în comerțul cu amănuntul.

Anchetele întreprinse în Statele Unite conduc la rezultate asemănătoare. În anul 1921, Ministerul american al agriculturii a stabilit că în prețul fulgilor de ovăz, cheltuielile de producție reprezintă 30,5% iar cele de distribuție 69,5% din valoarea finală a produsului. Din acești ultimi 69,5%, aproape 50% sînt cheltuieli pentru distribuție și 19,5% beneficiile distribuției. Tot în Statele Unite, anchetele au stabilit că în prețul cu amănuntul al portocalelor producția, cu toate cheltuielile și beneficiile, nu reprezintă decît 40%, iar distribuția 60 %, din care numai comerțul cu amănuntul își ia o parte de 30%. Tot așa, în prețul de detaliu al îmbrăcămintei, producția înseamnă 55%, iar în prețul încălțămintei 64%.

În general, în America comerțul percepe 18—20% din prețul de cumpărare la cărbuni, articole coloniale și metale și între 27—30% la mobilă, încălțăminte, îmbrăcăminte, drogherie.

Ce înseamnă, în fața acestor cifre, toate acele eforturi ale industriei și agriculturii care vizează o coborîre a costurilor de producție prin perfecționări tehnice și printr-o mai bună organizare? Cîte cercetări științifice, cîte sacrificii pentru a se ajunge la reducerea cu 2—3% a costului de producție al unei mărfi!

[222] Wl. Woytinski, *op. cit.*, vol. V, p. 149.

Și aceeași marfă ajunsă în comerț este încărcată pur și simplu cu 30%, cu 100% sau chiar cu 200%, numai prin operația de distribuție la consumator [223].

Aceste fenomene ar putea fi caracterizate drept „monstrul comerțului". De fapt, organizarea distribuției pare a fi marea lacună, punctul negru al civilizației noastre capitaliste.

Pe tema plusvalorii, ca pată rușinoasă a sistemului capitalist, s-au scris biblioteci întregi și s-au declanșat revoluții, dar asupra scandalului strigător la cer al lipsei de măsură în comerț nu se emoționează nimeni în mod deosebit; ba, dimpotrivă! Sub vraja tradiției omenirea, în extaz față de avantajele comerțului, ajunge să-i atribuie o putere magică.

§ 223. O problemă foarte dificilă pe care ne-a pus-o ediția germană a acestui volum (apărută în 1937) a fost de a verifica în continuare tendințele economice ale lumii, menționate în prima noastră ediție din 1929, *pe baza datelor posterioare zguduirii economice provocate de criza mondială.*

Această verificare a fost destul de grea, întîi fiindcă ne-a lipsit lucrarea foarte prețioasă de sinteză statistică a lui Woytinski, care n-a mai apărut de la izbucnirea crizei. Totuși, celelalte lucrări de statistică — și mai ales publicațiile Ligii Națiunilor — ne-au putut da indicații utile, care ne-au îngăduit să conchidem că amplitudinea seculară a tendințelor economiei mondiale rămîne totdeauna aceeași, chiar și după o criză mondială.

Această constatare este cu atît mai importantă cu cît epoca noastră a fost bîntuită de două ori succesiv de zguduiri grele, fără precedent: *războiul mondial și criza economică mondială.*

Și totuși aceste două mari lovituri cosmice n-au schimbat sensibil unele tendințe economice care apăruseră deja înainte de războiul mondial.

[223] De altfel, partea cu care comerțul participă la ansamblul venitului național este destul de modestă, chiar în țările în care comerțul pare că ar reprezenta activitatea capitală a națiunii.

După tabelul lui Mulhall, citat de Woytinski în vol. I, p. 159, venitul total al Europei în 1926 era de 7 108 milioane de lire sterline, în timp ce venitul comerțului se ridica la 771 milioane de lire sterline, revenea deci la 11%. În toate țările Europei, ca și în Statele Unite și Canada, venitul comerțului se ridica la 10—11% din venitul național, iar în Anglia, țară comercială prin excelență, comerțul se cifra la 161 milioane de lire, adică 11,3% din venitul național total care era de 1 421 milioane de lire, în timp ce industria realiza un venit net de 438 milioane de lire, adică aproape de 3 ori mai mult decît comerțul.

În cele ce urmează vom formula aceste tendințe, în aceiași termeni pe care i-am întrebuințat în prima noastră ediție din 1929, adică înainte de izbucnirea crizei economice mondiale, introducînd în text numai cîteva observații și corecturi pe care le impune noua situație economică.

§ 224. Nu există nimic mai dificil decît a încerca să descoperi, din nesfîrșit de complicatele chipuri în care se prezintă producția și comerțul, linii de evoluție oarecum clare, care să poată fi caracterizate, în oarecare măsură, ca tendințe economice evidente. Dacă, totuși, ne îngăduim această îndrăzneală este fiindcă în expunerile noastre ne sprijinim nu numai pe autorități recunoscute în materie, ci și — ceea ce este mult mai important — pe anumite cifre incontestabile.

Tendințele care apar lămurit în producția și în comerțul mondial pot fi enunțate rezumativ în propozițiile următoare:

I. Producția mondială sporește continuu; ea *crește mai repede decît populația globului.*

II. Comerțul mondial, deși în progres, *nu ține totuși pasul cu creșterea producției.*

III. Produsele industriale reprezintă în consumul lumii *o proporție din ce în ce mai mare* (în același timp raportul dintre mărfurile care reprezintă mijloace de producție și cele industriale destinate direct consumului se schimbă în favoarea primelor).

IV. Producția *industrială*, ca izvor de venit național (și creator al unei noi puteri de cumpărare națională), reprezintă o proporție din ce în ce mai mare în producția *totală* a lumii.

V. Prețurile produselor agricole și ale materiilor prime indică o *tendință seculară de creștere;* prețurile mărfurilor finite (fabricate) indică *tendința seculară de scădere.*

VI. *Țările industriale sînt cele mai mari consumatoare și cele mai mari importatoare de produse industriale.*

VII. *Productivitatea muncii* în industrie, care în trecut a fost *mult* superioară productivității muncii în agricultură, *tinde* să se apropie din ce în ce mai mult de aceasta.

VIII. *Producția industrială înclină spre o descentralizare spațială.*

IX. Această descentralizare privește mai ales acele mărfuri industriale a căror producție este orientată spre un debușeu spațial limitat, în timp ce ea se referă mai puțin la acele produse industriale care se orientează spre *un debușeu internațional sau chiar mondial.*

§ 225. Că *sporul producției este mai mare decît sporul populației globului,* aceasta nu mai are nevoie să fie demonstrat.

Într-adevăr, este un fapt științific recunoscut că producția întregii omeniri, măsurată în *valori reale,* sporește mai repede decît populația globului și că se poate înregistra un progres *real* și o ridicare a nivelului prosperității.

Rezultă de aici nu numai că consumul bunurilor pe cap de locuitor sporește, dar că și productivitatea medie a muncii omenirii este constant în creștere, fiindcă producția anuală netă a umanității, *măsurată în bunuri reale,* crește mai repede decît numărul producătorilor.

Statisticile Ligii Națiunilor dovedesc de altfel că, chiar după primul război mondial, îndată ce a început să se resimtă o reanimare a vieții economice, producția mondială a sporit, în raport cu situația anterioară războiului, ceva mai puternic decît s-a înmulțit populația globului.

Într-adevăr, lucrările pregătitoare ale Conferinței economice mondiale de la Geneva, din anul 1927, stabiliseră că, în timp ce populația globului crescuse între 1913 și 1925 cu 5%, producția mondială sporise cu 16—18% [224].

Este adevărat că după criza mondială s-a produs o restrîngere bruscă a producției mondiale, măsurată în cantități de bunuri. Însă, după datele Ligii Națiunilor [225], redresarea care a urmat a fost atît de mare încît producția mondială, care în anul 1932 coborîse la 62% din volumul său în 1929, s-a urcat în anul 1935 la 85% din acest volum. Se poate deci, bineînțeles, afirma că producția va depăși în aceeași măsură cifra din 1929, după cum cifra populației lumii a depășit pe aceea din 1929.

-II-

§ 226. Ca urmare a lipsei datelor exacte nu este prea ușor să aduci dovada că producția mondială crește mai repede

[224] După: „American Capacity to Consume", p. 17, venitul mediu real pe cap de locuitor (adică venitul măsurat în cantități de bunuri) a sporit în S.U.A. între 1900 și 1929 cu 38%. Dacă se socotește și venitul provenind din utilizarea imobilelor sporul este de 49%.

[225] „Revue de la situation économique mondiale" 1935/1936, p. 175.

decît comerțul internațional. Nu este nimic mai greu decît să aduni date asupra dezvoltării producției pentru întreaga omenire, cel puțin pînă la data cînd Liga Națiunilor a început să publice asemenea cifre. Dimpotrivă, este mult mai ușor să extragi din statisticile comerțului exterior volumul total al comerțului internațional.

De aceea nu este posibilă o comparație pentru trecut între volumul producției și al comerțului întregii omeniri, ci numai pentru unele țări importante, ca Statele Unite, care dispun de o statistică demnă de încredere a producției.

Ce fluctuații indică acum volumul comerțului mondial?

În anii 1867—1868 volumul comerțului mondial se ridica la suma de 44210 de milioane mărci [226].

În 1900 la 90300 de milioane mărci.

În 1913 la 169229 de milioane mărci.

Între 1867—1868 și 1900, creșterea a fost aproape regulat de circa 25% pe deceniu, iar între 1900—1913 în 13 ani, creșterea a fost extraordinar de mare, ridicîndu-se la 88% (deceniul 1900—1910 reprezentînd singur un spor de 62%) [227].

Se înregistrează astfel, prin raport cu evoluția normală în secolul al XIX-lea, un salt brusc în cei 13 ani de la începutul veacului al XX-lea, care au precedat primul război mondial.

Dar, dacă comerțul mondial a sporit atît de rapid, *nu este mai puțin exact că producția a crescut și mai rapid decît comerțul mondial.*

Vom dovedi acest lucru sprijinindu-ne pe exemplul foarte caracteristic al Statelor Unite. Dăm mai jos, după King [228], cifrele pentru mărfurile consumate pe cap de locuitor și venitul național pe cap de locuitor între 1850 și 1910, *pe care le exprimăm în dolari avînd puterea de cumpărare medie dintre anii 1890* și 1899, dolari pe care îi numim pentru simplificare dolar din 1890—1899.

Avem:

Anii	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Mărfuri consumate pe cap de locuitor	72	94	70	145	213	269	284
Venitul pe cap de locuitor	69	82	79	111	169	232	262

Aceste cifre ne dau o idee foarte clară asupra creșterii reale a cantității mărfurilor consumate și a volumului producției.

Să comparăm acum aceste cantități cu volumul comerțului exterior.

Dăm mai jos după Woytinski [229] cifrele comerțului exterior (export și import împreună) al Statelor Unite. Exprimînd în dolari aceste cifre și calculîndu-le după indicele general al prețurilor la valoarea dolarului dintre 1890—1899 și repartizîndu-le pe cap de locuitor, a rezultat următorul tabel:

Anii	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Comerțul exterior total în mil. mărci aur	3 470	4 211	7 730	8 469	12 507	16 927
Indici în dolari 1890—1899	141,3	221,6	132,4	113,6	101,7	126,5
Populația în milioane de locuitori	31,4	38,5	50,1	62,9	76	92
Comerțul exterior pe cap de locuitor în dolari 1890—1899	19,8	12,5	29	29,7	40,5	36,5
Raport între comerțul exterior pe cap de locuitor și volumul bunurilor consumate pe cap de locuitor	21%	17,8%	20%	14%	14,5%	12,8%

[226] Wl. Woytinski, *op. cit.*, vol. V.

[227] După E. Wagemann, *Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft*, p. 140, comerțul mondial a suferit între anii 1885—1913 o creștere medie anuală de volum de 3 5/8% și între anii 1913 și 1929 o creștere medie anuală de 1 1/2%.

În același timp, Wagemann admite, ca și Cassel, că ritmul progresului economic general între 1850 și 1907 a atins o creștere anuală de 3,2%.

De asemenea, Wagemann demonstrează (p. 141) că între anii 1913 și 1928 în Germania, în Anglia și în Statele Unite, comerțul exterior a scăzut, prin raport cu venitul național total.

[228] G. King, *op. cit.*, p. 48, 129.

[229] Wl. Woytinski, *op. cit.*, Vol. V, p. 213.

Aceste cifre sînt foarte elocvente și dau o idee extrem de clară asupra raportului care există între producție și comerț.

Raportul între volumul comerțului exterior și cel al mărfurilor consumate, care pînă la 1880 se cifra la circa 20%, a scăzut continuu pînă la 12,8% în 1910.

Cu alte cuvinte, în perioada 1860—1880, din toate bunurile consumate, circa o cincime constituiau obiectul comerțului exterior (import sau export); în 1910, numai o optime din aceste bunuri mai constituiau un obiect al comerțului exterior.

§ 227. Alimentele, care participă la comerțul mondial cu 23—25%, constituie *partea aproape necomprimabilă* a acestuia. Circulația produselor alimentare în lume este relativ indispensabilă, pe cînd aceea a materiilor prime și a produselor fabricate, care au o participare de 65—71%, constituie *parteà comprimabilă* a comerțului mondial (vezi și § 234).

Într-adevăr, tendința de a industrializa chiar la fața locului materiile prime, în țările lor de baștină, reduce de fapt considerabil volumul comerțului exterior; căci scoate din circuit o parte a exportului de materii prime (și anume acele produse care sînt folosite în țară pentru fabricarea produselor finite în scopul acoperirii consumului intern) și apoi prin aceasta face inutil importul produselor finite pentru acoperirea tocmai a acestui consum.

Întrucît partea comprimabilă a comerțului mondial, reprezintă trei pătrimi din valoarea acestui comerț, rezultă că tendințele de reducere a comerțului mondial comprimabil influențează cu certitudine *ansamblul* acestui comerț.

§ 228. Bineînțeles, primul război a tăiat brusc linia ascendentă a comerțului mondial.

Într-adevăr, după W o y t i n s k i, în 1925, volumul comerțului mondial, evaluat în mărci cu puterea de cumpărare de la 1913, era de 166320000, adică cu *puțin inferior celui din 1913*.

Această constatare ar putea fi caracterizată, într-un anumit sens, prea pesimistă căci, într-adevăr, după alte evaluări și mai ales după cele făcute de către Liga Națiunilor, în lucrările pregătitoare pentru Conferința economică mondială din 1927, s-ar fi produs între 1913—1925 un spor de 5% al comerțului mondial.

Acest spor este *exact proporțional* cu sporul populației globului, care era tot de 5%, dar este mult inferior sporului

producției care, pentru același interval de timp, ajunge la 16—18%.

Din aceste constatări ale Ligii Națiunilor reiese evident că *din 1913 comerțul mondial nu mai ține pasul cu producția*, adică *producția sporește mai repede decît comerțul internațional*.

Dar, care a fost oare efectul crizei mondiale asupra raportului între producția mondială și comerțul mondial?

După cifrele Ligii Națiunilor [230], *producția mondială a materiilor prime* în anul 1934 se ridica la 99% din media aceleiași producții în 1925—1929, iar *producția mondială a articolelor industriale* în 1934 reprezenta 96% din media aceleiași producții în 1925—1929. În același timp însă, comerțul mondial reprezenta în anul 1934 numai 85% din media 1925—1929.

Putem spune că epoca 1925—1929 constituie oarecum epoca *normală* dintre cele două războaie mondiale.

Deci, *după criza mondială, comerțul mondial a scăzut, în raport cu epoca normală, mult mai repede decît producția*.

În timpul redresării, începute în 1933, producția mondială [231] a sporit între 1933 și 1935 cu 18%, în timp ce volumul comerțului mondial în același interval a crescut numai cu 5%.

Cît despre produsele industriale, producția lor mondială a coborît între 1929—1935 la 93%, în timp ce comerțul lor mondial a coborît la 69% (vezi nota de la § 210) [232].

În acest sector special, comerțul este cu deosebire în întîrziere față de producție. De altfel, *scăderea absolută a comerțului mondial* după criză a fost înspăimîntător de mare. Volumul comerțului internațional [233] în primul trimestru al anului 1935 era abia de 77% din acel al anului 1929, însă prețurile aurului atinseseră în același timp 43% față de cele din 1929. Rezultă de aici că *valoarea aur a comerțului mondial în primul trimestru din 1935 revenea abia la 33% din valoarea comerțului mondial în același prim trimestru al anului 1929*.

---

[230] „La production mondiale et les prix 1925—1934", p. 7.

[231] Vezi S.d.n. „Revue de la situation économique mondiale", p. 174.

[232] Ibidem, p. 72.

[233] Ibidem, p. 175.

În rezumat, nici războiul, nici criza mondială n-au putut aduce modificări esențiale în tendința de mult constatată a *scăderii relative a comerțului internațional prin raport cu producția mondială.*

-III-

§ 229. *Articolele industriale au devenit în lume obiect de consum într-o proporție care n-ar fi putut fi niciodată visată de înaintașii noștri.*

Pe de o parte, confortul vieții moderne pretinde pentru consumul maselor articole industriale care altă dată nu erau deloc în uz [234]; pe de altă parte, industria a luat o dezvoltare imensă, nu numai în ce privește fabricarea obiectelor de consum, ci și în aceea a producerii uneltelor, mașinilor și instalațiilor, pe scurt: a mijloacelor de producție (vezi § 230 și urm.).

Într-adevăr, articolele industriale pentru consumul direct sînt fabricate în raport cu consumul crescînd, însă bineînțeles într-o proporție accelerată, atunci cînd prin scăderea prețurilor se lărgește cercul consumatorilor.

De aceea, dacă creșterea consumului este continuă și prezintă în fiecare an același procent prin raport cu anul precedent, atunci creșterea producției articolelor de consum se desfășoară, pe baza acestui procent, într-o progresie geometrică.

§ 230. Dacă, de exemplu, creșterea anuală a articolelor de consum direct este mereu de 3% prin raport cu anul precedent, atunci raportul creșterii revine la 1,03.

Dacă acest spor de 3% rămîne constant timp de cîțiva ani, atunci industria care livrează utilajul necesar industriei de consum se adaptează acestei situații în modul următor:

a) În primul rînd, industria de utilaj trebuie să producă tot ceea ce este necesar întreținerii și reînnoirii utilajului existent al industriei mărfurilor de consum, precum și industriilor de utilaj.

---

[234] J. Hobson *(op. cit.*, p. 5*)*: „Tendința universală a civilizației industriale moderne este să angajeze o mare parte a forțelor industriale în procese foarte specializate de adaptare a materiei în vederea satisfacerii unor foarte variate necesități speciale.

Aceasta implică evoluția spre o economie *calitativă* a bogăției. Orice nou spor de bogăție va fi realizat *printr-o restrîngere a participației materiilor prime*".

Această reînnoire, după cum ne învață experiența, are loc în general la fiecare 16 ani, așa încît ea cere crearea unui utilaj nou, reprezentînd circa 6% sau 0,06 din utilajul existent.

b) În al doilea rînd, industria de utilaj trebuie să producă tot ceea ce este necesar pentru sporirea capacității de producție a industriilor de consum, sporire pe care, după experiența noastră, o apreciem anual la 3% [235].

c) Capacitatea de producție a industriilor de utilaj va trebui deci să fie adaptată pentru a acoperi 9% sau 0,09 din utilajul tuturor industriilor în care se găsesc în exploatare utilaje.

Așadar, atîta vreme cît această industrie a mărfurilor de consum crește regulat cu 3% pe an capacitatea de producție a industriei de utilaj, care este de 9% sau 0,09 din utilajul total în funcțiune, va trebui să crească tot așa de regulat cu 3% pe an și nu mai mult.

În acest caz, dezvoltarea industriei de utilaj nu are loc mai repede decît dezvoltarea industriei în general [236].

Ce se întîmplă însă dacă industria mărfurilor de consum cunoaște într-un anumit an o creștere mai puternică decît cea obișnuită de 3%?

În acest caz, creșterea producției de utilaj trebuie să progreseze mult mai puternic și mult mai rapid, decît de obicei.

---

[235] F. Eulenburg *(op. cit.)*: „Deși am văzut cum industrializarea a făcut progrese atît înăuntru cît și în afara Europei, cu toate acestea importul acestor țări nu scade ci, dimpotrivă, se urcă încă; el își schimbă numai structura în sensul că sporește nevoia de anume articole industriale și indeosebi germane. Felul necesităților se va schimba în mod inevitabil. Într-adevăr, noile industrii cer de-a dreptul completări, mijloace auxiliare și produse semifabricate, provenind de la industriile metalurgice, într-o așa proporție încît aceste țări noi nu vor mai fi în stare să și le procure singure. Atunci se ajunge aici la punctul cînd de fapt va putea să se impună o nouă specie de diviziune internațională a muncii".

[236] F. Eulenburg *(op. cit)*: „Problema capacității relative, cum ar putea fi numită aceasta, a existat într-o formă latentă și în trecut. În viitor ea va avea o importanță mai mare. Apare de la sine înțeles că tocmai prin crearea de noi industrii se vor naște și noi necesități. În special toate mijloacele de producție nu pot fi improvizate în țările înapoiate transoceanice și tot atît de puțin materiile semifabricate și auxiliare de care are nevoie industria.

În aceste țări se va crea de la sine, după „teoria debușeurilor" dezvoltată de noi, o nouă putere de cumpărare".

Într-adevăr, este suficient dacă înmulțirea mărfurilor de consum, deci dezvoltarea producției industriei bunurilor de consum, să fie într-un an de 4% în loc de 3%, pentru ca industria de utilaj să fie nevoită a produce anual 0,10% în loc de 0,09% din utilajul total în funcțiune.

Această industrie trebuie deci să-și sporească capacitatea de producție în raportul de 10/9 = 1,11 adică cu 11% mai mult decît sporul obișnuit de 3% în total cu 14%.

Iată dar că, pe cînd industria bunurilor de consum crește în cursul unui an cu 4% (progresie geometrică : 1,04), industria de utilaj care lucrează pentru ea trebuie să se dezvolte în același timp cu 14% (progresie geometrică : 1,14). *Sporul producției de utilaj are loc mult mai rapid decît amplificarea producției mărfurilor pentru consumul direct* [237].

§ 231. Dar nu numai atît. Capacitatea industriei de utilaj trebuie să sporească brusc, într-un singur an, cu 14%. Dar o asemenea creștere nu este posibilă cu capacitatea existentă în această industrie.

Într-adevăr, *sectorul industriei de utilaj* — care produce instalații chiar pentru fabricile de utilaj — trebuie să-și intensifice producția într-o atît de mare măsură, încît timp de un an să instaleze fabrici noi capabile de a produce acest spor de 14%.

Această accelerare în dezvoltarea producției este, deci, cel puțin tot atît de mare ca în cazul precedent.

Iată de ce statisticile arată pretutindeni în țările industriale o dezvoltare mult mai rapidă a industriilor metalurgice și chimice decît aceea a industriilor textile sau de pielărie [238].

Într-adevăr, industriile textile și de pielărie produc articole de *consum direct*, pe cînd industriile chimice și îndeosebi metalurgice produc mijloace de producție.

Tabelele lui W o y t i n s k i [239] arată clar progresul lent în evoluția industriei textile, în contrast cu progresul rapid al industriei chimice și metalurgice.

W a g e m a n n dă un tabel comparativ [240] asupra comerțului exterior al bunurilor de producție și al bunurilor de consum de la 1880—1925 pentru cele mai mari țări industriale

[237] După C a s s e l, citat de W a g e m a n n, *op. cit.*, p. 140, în perioada 1850—1907 producția alimentelor în lume a crescut anual cu 1,2%, pe cînd produsele industriale au crescut (în același ritm cu fonta) cu 4,2% pe an.

[238] Vezi Wl. W o y t i n s k i, *op. cit.*, vol. IV, p. 15.

[239] Wl. W o y t i n s k i, *op. cit.*, vol. IV, p. 18 și 25.

[240] E. W a g e m a n n, *op. cit.*, p. 145.

ale lumii: Germania, Marea Britanie și Statele Unite. În chip permanent, exportul bunurilor de producție a sporit mai repede decît acela al bunurilor de consum.

Între 1913—1925, scăderea tuturor exporturilor bunurilor de producție este mult mai lentă decît aceea a bunurilor convenționale. În sfîrșit, între 1925—1930, cele dintîi au sporit cu 13,9%, iar cele de al doilea au scăzut cu 21,8%.

§ 232. De altfel, este suficient un singur fapt pentru a dovedi această evoluție.

La două importante articole pentru consumul direct — lînă și bumbac — între 1820 și 1920 creșterea producției mondiale a fost de 4,5 ori mai mare pentru lînă și de 16 ori mai mare pentru bumbac.

În același timp, la două articole importante pentru consumul indirect, care sînt de cele mai multe ori mijloace de producție — la fier și cărbune — creșterea pentru aceeași perioadă de timp a fost de 60 de ori mai mare pentru fier și de 77 de ori mai mare pentru cărbune!

După criza mondială, reînviorarea a fost mai intensă pentru mărfurile care serveau producției, care în întreaga lume au atins în 1935 o valoare de 107,2% în raport cu anul 1932, în timp ce celelalte mărfuri reprezentau în 1935 o valoare de 84,2% în raport cu anul 1932 [241].

§ 233. Acum, ce loc ocupă produsele industriale în *consumul contemporan?*

N y s t r o n, citat de W o y t i n s k i [242] a stabilit în 1924 pentru Statele Unite că mărfurile de detaliu care erau consumate se repartizau în felul următor [243]:

— 47,4% îmbrăcăminte, mașini, mobilă etc. (cu un cuvînt, articole industriale);

— 44,2% alimente;

— 8,4% produse diverse.

Locul mare luat de articolele industriale este un fenomen cu totul modern. Nici nu s-ar fi putut închipui, în cadrul vieții primitive a antichității și a evului mediu, un consum atît de mare de articole industriale.

[241] S.d.N., *Aperçu général du commerce mondial*, 1935, p. 17.

[242] Wl. W o y t i n s k i, *op. cit.*, vol. V, p. 151.

[243] Este de notat că totalul lor se ridica la 35,2 milioane de dolari și că întregul export al Statelor Unite reprezenta abia 13% din această valoare.

De altfel, în comerțul Statelor Unite, care constituie o mare țară industrială, se poate observa că importul de mărfuri industriale este în creștere.

Într-adevăr, între 1850—1854 și 1900—1914 [244], în timp ce exportul materiilor prime a scăzut ca proporție de la 61,9% la 33,1% din totalul exporturilor, importul de produse semifabricate a trecut de la 4,1% la 16%, iar acel al produselor finite de la 12,9% la 30,7%.

§ 234. Și mai concludentă este analiza comerțului internațional în ansamblul lui, așa cum rezultă din tabelul stabilit de W o y t i n s k i [245] pentru anii 1921—1925.

Comerțul internațional se descompune în patru mari categorii de mărfuri:

1) *Produsele alimentare*, care reprezintă 23—25% din valoarea comerțului mondial.

2) *Materiile prime* pentru industrie, care reprezintă 35—37% din aceeași valoare [246].

3) *Produsele fabricate* care reprezintă 30—34%.

4) *Produsele diverse* care constituie restul de 12—4%.

Din aceste cifre rezultă că locul luat de produsele fabricate în comerțul internațional este destul de important. *Materia primă pentru industrii și produsele fabricate reprezintă împreună 65—71% din comerțul internațional* (vezi și § 227).

-IV-

§ 235. *Participarea din ce în ce mai mare a industriei în crearea venitului* (și prin aceasta a puterii de cumpărare) a popoarelor a fost amintită deja anterior (vezi § 91 și 92).

Am insistat în special asupra mărimii venitului industrial la acele popoare care se găsesc în fruntea civilizației. Acum ne vom referi la *creșterea continuă a participării industriei la ansamblul forțelor economice.*

Viața modernă devenind din ce în ce mai exigentă și nevoile omului din ce în ce mai diferențiate, proporția relativă a articolelor industriale în consumul curent (vezi și § 233) crește continuu.

Pe de o parte, omenirea reușește, prin crearea de produse fine și speciale, să producă un maximum de valori de schimb,

[244] Wl. W o y t i n s k i, *op. cit.*, vol. V, p. 227.
[245] Wl. W o y t i n s k i, *op. cit.*, p. 197.
[246] Din acest procent 15% reprezintă materii textile și 9—10% produse miniere.

cu un minimum de materii prime; pe de altă parte, capacitatea de dezvoltare a industriei fiind nelimitată, se întîmplă ca în unele țări, care și-au dezvoltat deja agricultura pînă la maximum posibil, orice creștere a activității naționale să se îndrepte inevitabil spre industrie; prin aceasta crește și participarea activității meșteșugărești în ansamblul genurilor de profesiuni naționale.

Cifrele concrete dovedesc că, *cu timpul, venitul industrial al popoarelor crește mai repede decît venitul lor total.*

De exemplu, Anglia, în 1812, avea un venit din industrie [247] de 114 milioane de lire, care însemna 26,5% din venitul său național total de 431 milioane de lire.

În 1896, venitul industrial al Angliei [248] era de 438 milioane de lire, deci de 31% din venitul său național total de 1 421 milioane de lire.

Sporul relativ de la 26,5% la 31% între aceste date nu este prea mare, dar nu trebuie să se uite că Anglia este singura țară care încă la începutul secolului al XIX-lea avea un caracter industrial net.

Mult mai evident este progresul relativ al industriei în America. Între anii 1850 și 1910 participarea relativă a industriei la venitul național a sporit de la 19,6 la 27,6%, în timp ce participarea relativă a agriculturii la venitul național a scăzut de la 34,6% la 22,4% (procentul continuu descrescînd al agriculturii și procentul continuu crescînd al industriei au ajuns pentru un moment să fie egale, în anul 1872, cînd amîndouă reprezentau 24% din venitul național).

Fenomenul progresului relativ al industriei rezultă clar din exemplul Statelor Unite. Și este de remarcat că, în perioada înregistrată mai sus, agricultura americană nu ajunsese încă la treapta cea mai înaltă a dezvoltării, așa încît era încă susceptibilă de o extindere.

§ 236. Modificările aduse de război și de criza mondială, în ceea ce privește participarea industriei la venitul național al diferitelor țări, n-au fost încă studiate suficient.

Fără îndoială în țările agricole, dezvoltarea industriei pe de o parte, și scăderea relativă a prețurilor agricole, pe de altă parte, au sporit considerabil participarea industriei la venitul național. Cît despre țările industriale, tendința lor de a-și dezvolta agricultura, care ar fi trebuit să sporească parti-

[247] Wl. W o y t i n s k i, *op. cit.*, vol. I, p. 164.
[248] Wl. W o y t i n s k i, *op. cit.*, vol. I, p. 159.

ciparea acesteia la venitul național a fost compensată, desigur, de scăderea prețurilor agricole în raport cu cele industriale, astfel încît este probabil că, în general, participarea procentuală a industriei la formarea venitului național nu a putut să se reducă.

În rezumat dar, cu rezerve asupra unor ulterioare verificări statistice mai ample, pe care nu le-am putut prezenta aici, se poate presupune că partea procentuală de participare a industriei tuturor statelor lumii — agrare și industriale — luate împreună nu a putut să scadă [249].

-V-

§ 237. Sub influența unor anumite cauze generale, *raportul între prețurile articolelor industriale și cele ale produselor brute* (produse agricole și materii prime) *scade continuu.*

Nu s-a studiat în toate țările și nici pentru perioade lungi, evoluția prețurilor industriale și a celor agricole, ci doar Statele Unite pot să ne ofere în această direcție un exemplu pentru o concluzie științifică. Tabelul următor prezintă indicii prețurilor agricole și industriale, luînd *ca bază perioada cuprinsă între 1890 și 1899*, adică considerînd nivelul mediu al prețurilor din acest interval egal cu 100 [250].

După cum se vede, între 1850 și 1910 produsele industriale, trecînd de la indicele 137,8 la indicele 123,0, au suferit o

În anii:	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Indicele prețurilor industriale	137,8	129,7	191,7	122,9	112,7	100,7	123,0
Indicele prețurilor agricole	97,5	119,8	204,7	114,9	111,5	100,0	153,1
Raportul acestor indici	1,41	1,08	0,94	1,07	1,01	1,0	0,81

[249] După „Revue de la situation économique mondiale", 1935—1937 a Ligii Națiunilor, p. 72: „Producția mondială a materiilor prime în 1935 însemna 92% din cea de la 1929, iar producția minieră și a fabricatelor reprezenta exact același procent, așa încît *după criza mondială situația s-a menținut ca și înainte de criză.*

De altfel, după statistica americană, volumul producției a sporit între 1900—1927 la 142% pentru produsele agricole, la 348% pentru produsele miniere și la 305% pentru cele fabricate, ceea ce dovedește o dată mai mult că *proporția articolelor industriale în producția mondială a crescut.*

[250] Isbell W. King, *op. cit.*, p. 144 și 150.

scădere de 10% în nivelul mediu al prețurilor lor, pe cînd produsele agricole, trecînd de la indicele 97,5 la indicele 153,1 au primit un spor de 57%.

Rezultatul este că raportul între indicele industrial și cel agricol, care era de 1,41 în 1850 a ajuns la 0,81 în 1910, adică *prețurile industriale și cele agricole s-au apropiat din ce în ce mai mult unul de altul.*

§ 238. Această constatare a fost făcută și de Patten [251]: „Există o opoziție categorică între nivelul cel mai înalt al prețurilor produselor manufacturiere și acela al prețurilor mărfurilor și produselor altor monopoluri naturale".

Această observație derivă din ideea fundamentală a lui Patten, după care liberul schimb ridică continuu prețul produselor prin întemeierea monopolurilor naturale.

Într-adevăr, este ușor de înțeles că dezvoltarea produselor primare fiind *limitată de condițiile naturale* de producție, pe cînd dezvoltarea produselor industriale fiind într-un anumit sens *nelimitată*, o dată cu progresul industrial al omenirii prețurile articolelor industriale în raport cu cele ale produselor primare vor trebui să scadă.

Din această apropiere continuă între prețurile produselor industriale și a celor agricole rezultă că *avantajul pe care îl obține din comerțul exterior țara care exportă produse industriale și importă materii prime, scade continuu.* (Vezi și § 199).

Un exemplu convingător în această privință este dat de Franța.

Este ușor de înțeles de ce *valoarea pe unitatea de greutate importată sau exportată* poate să ne dea o idee aproximativă (dar numai aproximativă) de gradul de industrializare a mărfurilor respective.

Statistica franceză ne dă următoarele valori medii ale chintalului de mărfuri exprimate în franci aur:

În anii:	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Import	23	27	23	20	17	20
Export	112	94	77	56	48	40
Raportul între ambele valori	5	3,5	3,3	2,8	2,8	2

[251] Patten, *op. cit.*, cap. IV, p. 53.

Calitatea mărfurilor importate, exprimată prin valoarea unității de greutate (chintalul), a variat foarte puțin, chiar dacă ținem seama de fluctuațiile de valoare ale monedei.

Dimpotrivă, calitatea mărfurilor exportate a scăzut continuu. Superioritatea relativă a exporturilor asupra importurilor a scăzut, deci, din ce în ce mai mult.

În 1860, chintalul exportat avea în medie de cinci ori valoarea aceleiași greutăți importate. În 1910 nu valora decît dublu.

Nu vom afirma că deprecierea relativă a articolelor industriale este singura cauză a acestei evoluții, căci ea n-ar fi suficientă să explice căderea atît de mare a valorii unei unități exportate.

Dar trebuie să accentuăm că această depreciere relativă este una din cauzele certe ale acestui fenomen.

§ 239. Cum a evoluat această tendință de apropiere între prețurile producției industriale și a celei agricole, după războiul mondial și mai ales după criza mondială?

Această chestiune constituie una dintre problemele cu cel mai important conținut, întîi ca o problemă *statistică* cuprinzătoare a realității date și apoi ca o problemă *economică*, a prognozei ce se poate formula.

Am depăși cadrul acestei lucrări dacă am intra mai detaliat în studiul acestui subiect; de aceea ne vom mărgini numai la unele constatări care pun în evidență punctul esențial al teoriilor noastre.

Influența războiului și îndeosebi aceea a crizei mondiale a constat în deschiderea așa-numitului „foarfece" între prețurile produselor industriale și cele agricole.

Disparitatea între aceste prețuri a fost foarte mare în anii cei mai grei ai crizei, 1931—1932, și s-a atenuat sensibil după aceea.

Dacă, prin urmare, se compară în diferite țări prețurile produselor industriale cu prețurile materiilor prime, punînd în relație prețurile din martie 1935 cu cele din anul 1929 (ultimul an normal anterior crizei), rezultă că disparitatea nu mai este chiar atît de mare [252].

În Statele Unite, indicele din martie 1935, comparativ cu 1929 (100) era 78,6 pentru materiile prime și 84,9 pentru produsele fabricate. În Germania, cifrele respective sînt 69,2 și 76,0; în Anglia 83,3 și 94,1.

[252] Vezi *Producția mondială și prețurile 1925—1934*, p. 115.

După „Aperçu général du commerce mondial en 1935 publié par la Société des Nations (p. 13) indicele prețurilor de export ale articolelor fabricate, exprimat în procente față de prețurile de import ale materiilor prime, erau în Statele Unite de 183 în 1932 și de 146 în 1935, ceea ce ne dovedește o tendință de apropiere între cele două sisteme de prețuri, căci restabilirea completă a situației de la 1929 urmează să se producă abia în ziua cînd indicele va scădea la 100.

După datele publicate de Liga Națiunilor [253], în timpul reprizei economice dintre iunie 1932 și iunie 1936, urcarea prețurilor materiilor prime și ale celor fabricate s-a cifrat la:

— pentru Germania 7%, respectiv 3%
— pentru Belgia 32%, respectiv 1%
— pentru Statele Unite 45%, respectiv 17%
— pentru Anglia 54%, respectiv 5%

ceea ce arată că pretutindeni creșterea prețurilor este mult mai rapidă la materiile prime.

Există, așadar, o tendință vizibilă de dispariție a „foarfecelor" și poate chiar de sporire a prețurilor articolelor primare prin raport cu cele industriale.

-VI-

§ 240. *Pare un paradox să voiești a dovedi că țările industriale sînt cele mai mari importatoare de mărfuri industriale.* Și totuși, ca dovadă a acestei constatări, faptele și cifrele nu ne vor surprinde.

Într-adevăr, am arătat (vezi § 229) că *două* cauze principale au provocat enormul consum de articole industriale în epoca modernă: prima este *răspîndirea confortului și rafinamentul exigențelor*, care pretind o producție abundentă și foarte diversificată de articole industriale, iar a doua este *înmulțirea rapidă a utilajelor și a celorlalte mijloace de producție* pe care le creează însăși industria [254].

Aceste două cauze își produc efectul mai ales în țările industriale care au, în același timp, un nivel social ridicat și o nevoie stringentă de mijloace de producție. Și tocmai de

[253] Liga Națiunilor: „Revue de la situation mondiale 1935/1936", p. 101.

[254] F. Eulenburg, *op. cit.*, p. 131: „Este caracteristic că prin industrializarea unei țări nevoile acesteia nu scad, ci dimpotrivă cresc".

aceea țările industriale apar drept cele mai mari *consumatoare* ale mărfurilor industriale.

§ 241. Dar, în același timp, aceste țări constituie și cele mai puternice importatoare de produse industriale.

De pildă, Anglia a importat în 1913 produse finite pentru 201 milioane de lire, din care pentru 61 milioane de lire produse metalurgice și mașini și pentru 44 milioane de lire mărfuri textile.

Tabelul pe care îl dăm mai jos pentru anul 1913 arată că *țările care au realizat cel mai mare import pe cap de locuitor sînt principalele țări industriale.*

Țara	Importul total pe cap de locuitor în mărci	Importul produselor industriale pe cap de locuitor — mărci
Anglia	343,53	67,40
Franța	172,25	34,00
Germania	160,20	21,15
Italia	83,80	19,60
S.U.A.	77,05	18,80
Austro-Ungaria	56,40	18,70
Rusia	21,56	6,74

S-ar putea obiecta că această constatare nu este concludentă, deoarece se referă la importul *tuturor* felurilor de mărfuri. Însă același tabel indică simultan și importul mărfurilor pur industriale pe cap de locuitor în principalele țări industriale ale lumii [255].

Se vede aici, înainte de toate, că ordinea de clasificare a țărilor după importul lor *total* pe cap de locuitor este *exact aceeași* cu ordinea lor de clasificare după importul de mărfuri industriale pe cap de locuitor. În consecință, *cele mai puternice țări importatoare sînt în același timp și principalele importatoare de mărfuri industriale.*

Apoi, se poate constata că *țările cele mai puternic industrializate sînt și cele mai mari importatoare de mărfuri industriale.* Anglia întrece cu mult pe toate celelalte țări, fiind urmată de Germania și Franța. Rusia, pe atunci cea mai înapoiată din punct de vedere industrial, avea un import foarte mic pe cap de locuitor. Un englez reprezintă pentru străinătate un *cumpărător de articole industriale de zece ori mai important decît un rus.*

[255] Acest tabel a rezultat din combinarea celor două tabele de la p. 202 și 214 din vol. V al lui W o y t i n s k i.

Așadar, țara agricolă „par excellence" care, după anumite teorii, ar trebui să constituie „piața de desfacere *naturală*" pentru toate mărfurile industriale, dispune de o capacitate de cumpărare foarte slabă, ba chiar neînsemnată prin raport cu capacitatea de import pentru articole industriale a țărilor industriale.

§ 242. Situația a rămas aceeași după războiul mondial și după criza economică mondială.

Într-adevăr, statistica oficială a Reichului German arată că în 1933 Anglia a importat produse industriale finite pentru 188 de mărci pe cap de locuitor, Germania pentru 64 de mărci pe cap de locuitor, iar U.R.S.S. pentru 5 mărci.

Iată de ce avem dreptul să afirmăm că *viitorul țărilor industriale nu riscă prea mult prin progresul industrial al țărilor încă subdezvoltate. Dimpotrivă! Procesul industrializării în aceste țări trebuie încurajat, capacitatea lor de cumpărare trebuie întărită, prosperitatea și condițiile lor sociale trebuie ridicate; pe această cale se ajunge la reașezarea pe o bază economică sănătoasă a țărilor care se află în fruntea dezvoltării industriale a lumii* [256].

-VII-

§ 243. Problema *raportului între productivitatea industriei și aceea a agriculturii* a fost larg tratată într-o altă parte a acestui volum (vezi § 93). Aici voim să arătăm cum variază productivitatea muncii în industrie, comparată cu productivitatea muncii agricole, pe lungi perioade de timp.

Și această corelație nu poate să fie urmărită decît în Statele Unite, singura țară care posedă statistici referitoare la productivitatea muncii [257]. (Vezi § 96).

[256] Andreas P r e d ö h l s-a exprimat astfel în studiul său asupra industrializării Rusiei, publicat în Weltwirtschaftliches Archiv, 1932, vol. II: „Numai o agricultură înalt dezvoltată oferă industriei largi posibilități de debușeu în noile teritorii economice, după cum, invers, numai o agricultură dezvoltată furnizează produse excedentare care sînt capabile să susțină o suprastructură industrială.

Și mai departe: „În ciuda industrializării — sau mai exact tocmai din cauza industrializării, — economia rusească va fi avizată în măsură crescîndă la țările apusene, căci fiecare stadiu de industrializare produce, în primul rînd, noi și lărgite necesități industriale suplimentare, pe care numai un corp industrial cu numeroase ramuri îl poate satisface".

[257] Statisticile fiind bazate aici pe prețuri interioare, rezultă că productivitățile sînt totdeauna productivități PE.

Dăm mai jos un tabel extrem de exact, alcătuit pe baza datelor lui I.-W. King *(op. cit.)*, care prezintă productivitatea muncii (producția netă medie pe muncitor) exprimată în dolari din 1890—1899.

În anii	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Productivitatea muncii în industrie	329	471	408	537	757	891	849
Productivitatea muncii în agricultură	326	273	146	167	237	355	392
Raportul dintre ele	1	1,73	2,80	3,21	3,20	2,55	2,16

Prin stabilirea acestor date, statistica americană și-a cucerit un foarte mare merit științific, căci numai ei i-a reușit să cuprindă în șiruri de cifre evoluția celor două mari domenii de activitate omenească: industria și agricultura.

După cum se vede, productivitatea muncii în industrie a parcurs în timpul celor 60 de ani un drum abrupt ascendent, ridicîndu-se de 2,58 de ori (de la 329 la 849 de dolari, exprimat în dolari din 1890—1899).

Prin contrast, productivitatea muncii în agricultură a făcut progrese mai puțin însemnate și a suferit în intervalul celor 60 de ani variații foarte puternice. Abia de la 1880, urcarea acesteia este regulată și chiar foarte rapidă; productivitatea muncii agricole sporind în timpul celor 30 de ani observați de 2,35 ori (de la 167 la 392 de dolari, exprimat în dolari din 1890 — 1899).

Dar, în același interval de timp, productivitatea muncii industriale a crescut mult mai lent și anume numai de 1,58 ori (de la 537 la 849 de dolari din 1890 — 1899).

Din cele de mai sus rezultă că din 1880 s-a impus o tendință constantă de apropiere între productivitatea muncii industriale, care crește mai încet, și productivitatea muncii agricole, care crește mai repede.

Urmarea acestei evoluții nivelatoare este că superioritatea industriei asupra agriculturii, care în 1860 se exprima prin raportul de disparitate 3,21 între reciprocele produc-

tivități a căzut la 2,16 în anul 1910. *Evoluția economică modernă este caracterizată printr-un progres mai lent al productivității muncii în industrie și un progres mai accelerat al productivității muncii în agricultură* [258], *și, în sfîrșit, printr-o tendință de apropiere între productivitatea muncii în industrie și productivitatea muncii în agricultură* [259].

§ 244. Acest fenomen nivelator constituie faptul economic cel mai important al epocii contemporane și, după cum considerăm, chiar și al viitorului, iar concluziile pe care le-am tras în acest sens la prima ediție a lucrării noastre, din 1929, n-au fost modificate de criza economiei mondiale.

E drept că *criza mondială a ascuțit substanțial disparitatea între productivitatea* muncii industriale și cea agricolă, deoarece ea a mărit distanța dintre prețurile produselor industriale și cele ale produselor agricole (vezi § 58).

În prezent, inegalitatea productivităților muncii este mai mare decît înainte de război, îndeosebi în țările agricole, *superioritatea internă a industriei apare și mai evidentă.* Însă această disparitate — după cum am observat mai sus — pare să aibă un caracter trecător.

-VIII-

§ 245. În rîndul tendințelor economice moderne, o atenție foarte puternică a stîrnit deja tendința descentralizării spațiale a producției industriale [260].

În special, după război, „Declinul Europei" a fost o temă pretutindeni preferată.

Cauzele care împing popoarele pe drumul industrializării au fost deja studiate de noi în capitolul consacrat teoriei protecționismului [261].

---

[258] După „American Capacity to produce" (p. 36): Munca cheltuită în agricultura Statelor Unite a sporit, între anii 1900 și 1930, cu 7%, în timp ce producția a sporit (p. 38) cu 32,9%. Rezultă de aici că productivitatea muncii agricole a crescut în acești 30 de ani cu 24%.

[259] Este interesant de remarcat că între 1850—1880, tendința a fost exact contrară, ducînd spre o diferențiere crescîndă între productivitatea muncii agricole și cea industrială, adică spre exagerarea disparității lor. În tot acest interval, superioritatea relativă a industriei a crescut continuu.

[260] Carey *(op. cit.*, p. 39*)*: „Cu fiecare nouă dezvoltare a forțelor naturii, atracția locală sporește și atracția centrală scade".

[261] Ar fi foarte interesant de demonstrat că industriile de înaltă valoare și de ridicată productivitate a muncii pot să ia ființă mai înaintea altora, în orice loc.

Abstracție făcînd de toate motivele politice sau sociale, este suficientă rațiunea economică singură, adică, avantajul economic pur, pentru a justifica această tendință [262].

§ 246. Descentralizarea industrială a lumii fiind un fapt mult prea cunoscut ne vom limita numai la evidențierea unor fenomene recente, posterioare crizei economice mondiale, care dovedesc persistența acestui fenomen.

După 1929, cel din urmă an normal de după război, și pînă la 1934, localizarea *națională* a producției industriale a continuat într-un ritm atît de viu încît, în timp ce *producția* articolelor fabricate în lume a scăzut numai cu 24%, *comerțul internațional* cu aceste articole a scăzut cu 36% [263].

Aceste două cifre sînt foarte concludente [264].

Merită să mai observăm că în același interval de timp, comerțul internațional cu produse alimentare a scăzut numai cu 15,5% iar acela al materiilor prime numai cu 12% [265].

Criza a redus deci, în special, comerțul mondial al produselor industriilor prelucrătoare.

De altfel, Europa fără U.R.S.S., totaliza în 1934 o producție industrială reprezentînd abia 95% față de aceea din

[262] De altfel, un fapt de ordin pur geografic care favorizează descentralizarea industrială a lumii este *importanța din ce în ce mai mare pe care o iau noile energii și în special existența căderilor de apă ca bază a* înființării *industriilor*. În ordinea disponibilităților naturale de energie hidraulică, continentele se clasifică astfel: Africa, Asia, America de Nord, America de Sud, Europa, așa încît Europa apare drept cea mai săracă în energie hidraulică dintre toate continentele.

De altfel, utilizarea acestei energii în lume este abia la începutul ei, întrucît din 439 mil. c.p. disponibili nu sînt captați în lumea întreagă decît 29 mil. c.p.

Însă în ziua cînd se va trece în toate continentele la o utilizare mai intensivă a acestei energii, Europa va pierde și mai mult din importanță.

[263] Vezi: „La production mondiale et les prix", 1925—1934, p. 8.

[264] După „Revue de la situation économique mondiale 1935—36", p. 179, comprimarea volumului comerțului internațional a fost după criză din ce în ce mai puternică la articolele industriale.

Astfel, de unde în 1932 produsele alimentare erau comprimate numai la 90,5% din cuantumul lor de la 1929, articolele industriale erau comprimate la 50% din același cuantum.

După statistica americană, producția cantitativă (fizică) a sporit între anii 1900—1929 la 142% pentru produsele agricole, la 348% pentru cele extractive și la 305% pentru produsele industriale.

Participarea mărfurilor industriale la comerțul mondial scade deci continuu: aceeași participare la consumul mondial crește continuu.

[265] A se vedea „Revue de la situation économique mondiale" 1934—1935, p. 177.

1929, în timp ce producția industrială a U.R.S.S. se ridicase la 354% față de aceea din 1929 [266].

În statistica Ligii Națiunilor, Europa — fără U.R.S.S. — este înscrisă cu un coeficient de importanță industrială în raport cu întreaga lume de abia 38,52%.

Tabelul Ligii Națiunilor arată că *vechile țări industriale*, ca Germania, Austria, Belgia, Franța, Italia, Cehoslovacia și Statele Unite au avut în 1934 o producție industrială inferioară aceleia din 1929, în timp ce în *țările de curînd industrializate*, ca Finlanda, Japonia, Grecia, Ungaria, Norvegia și România, producția industrială depășește cu mult pe aceea din 1929.

Aceeași concluzie este valabilă și pentru un grup de 6 țări: Chile, Danemarca, Finlanda, Grecia, Ungaria, România [267].

Tot astfel s-a redus și proporția dintre export și producția totală a mărfurilor industriale între anii 1929—1935 în toate industriile din: Statele Unite, Germania, Italia, Franța, Anglia [268].

Toate aceste date confirmă concordant că *descentralizarea industrială a continuat chiar și în timpul crizei economice mondiale.*

Foarte semnificativ pentru evoluția țărilor industriale în timpul războiului și a crizei mondiale este faptul că participarea Germaniei, Angliei și Franței la exportul mondial, care era de 34,4% în 1913, a coborît la 27,4% în 1933.

Concluziile Ligii Națiunilor („Aperçu général du commerce mondial", 1935, p. 7) sînt de altfel categorice: „În timp ce volumul comerțului *european* în 1935 a depășit abia pe cel din anul 1932, comerțul total al celorlalte continente a depășit cu 20% volumul său din 1932".

Regresul an de an al poziției monopoliste industriale a țărilor din vestul Europei este, așadar, un fapt incontestabil.

§ 247. *Însă, cine își pierde monopolul trebuie, înainte de toate, să-și reducă prețurile.*

Europa occidentală a făcut însă exact contrariul. Deși în domeniul industrial îi apăreau pretutindeni în lume noi

[266] Vezi „La production mondiale et les prix 1925—1934", p. 24 și 143.

[267] Ibidem, p. 31.

[268] Ibidem, p. 46.

concurenți ea a ridicat prețurile relative ale produselor sale industriale în raport cu produsele agricole. Aceasta a însemnat o evoluție inversă; aceasta a fost o acțiune împotriva exigenței, împotriva imperativului impus de criză! Dar acest imperativ rămîne ferm și neîndurător. *Europa occidentală nu-și va recîștiga niciodată echilibrul și liniștea, dacă prețurile industriale nu vor coborî pînă la nivelul lor anterior primului război mondial (și chiar sub acest nivel) prin raport cu prețurile agricole*, căci nu se va putea ca în același timp să pierzi monopolul și să sporești prețurile. În acest *foarfece al prețurilor* stă cheia raporturilor dintre agricultură și industrie, dintre țărănime și capitalism, dintre Răsărit și Apus.

Capitalismul poate deci să se mențină mai departe numai cu o condiție și anume: *să-și coboare cît mai mult posibil veniturile și rentele lui.*

Problema comprimării, respectiv a suprimării rentei este desigur veche, însă importanța ei mondială este nouă. În veacul al XIX-lea, renta era o problemă internă: muncitorii cereau și patronii rezistau. Astăzi, această problemă este externă: presiunea reducerii prețurilor industriale și, drept urmare, a rentei vine din afară. Clientela industriei, adică agricultura, cere acum coborîrea rentei capitaliste a industriei. De data aceasta chestiunea este foarte arzătoare; *căci industriașii pot rezista muncitorilor lor, dar nu pot rezista clienților lor.* Acestei presiuni a clientelei sale, Europa occidentală nu i se poate sustrage. Din această cauză renta este grav amenințată, dacă nu ca *instituție*, în orice caz *în nivelul ei.*

-IX-

§ 248. Pentru ca să ne dăm seama ce deosebire de regim economic există între produsele industriale, care găsesc o desfacere locală, și acelea care au ca bază de desfacere piața mondială, este necesar să examinăm mai de aproape structura comerțului mondial.

Comerțul mondial se poate descompune în patru sectoare care, din punct de vedere structural, sînt de natură economică diferită. Primele două constau din *produse naturale și materii prime*, ultimele două din *produse industriale*. Primul sector cuprinde exclusiv produse naturale extra europene (cauciuc, orez, cafea etc.), al doilea produse naturale europene

și extra europene (petrol, cereale, animale etc.). La acestea din urmă trebuie făcută o deosebire între produsele naturale care lipsesc total în Europa occidentală (cum sînt petrolul și platina) și acelea care sînt produse și în Vestul Europei (ca cerealele și animalele). Al treilea sector constă din produse industriale *care pot fi fabricate chiar și în funcție de un debușeu restrîns, respectiv național* (cum sînt produsele metalurgice simple și produsele textile). Să numim aceste produse mai pe scurt: *produse industriale locale*. Celui de al patrulea sector îi aparțin *produsele industriale care pot fi fabricate numai pentru un debușeu mare (respectiv mondial)*, cum sînt: mașinile speciale, produsele chimice fine și anumite mărfuri de lux, să le numim pe scurt: *produse industriale mondiale.*

Această împărțire a produselor după mărimea debușeului care este indispensabil fiecărui produs, prezintă cea mai mare importanță pentru comerțul internațional.

Într-adevăr, împărțirea obișnuită și atît de uzitată, în bunuri *de consum* și bunuri *de producție*, este de un interes economic mai mic decît această împărțire a noastră, căci din punctul de vedere al comerțului internațional hotărîtor este numai ceea ce poate să dea o reprezentare clară a caracterului de *indispensabilitate* și de *inevitabilitate* a diferitelor mișcări internaționale ale mărfurilor.

§ 249. *În acest sens, se poate afirma că pentru orice marfă industrială care, din punct de vedere tehnic și economic, poate fi fabricată chiar și în funcție de un debușeu limitat, există tendința de a fi fabricată în fiecare țară.* Numai dacă nu există această posibilitate, atunci producția rămîne concentrată în anumite țări foarte dezvoltate din punct de vedere industrial.

Cu alte cuvinte, pentru comerțul internațional, importantă și hotărîtoare este numai *elasticitatea comercială* a fiecărei mărfi, adică posibilitatea ca într-un anumit volum aceasta să fie scoasă din circulația internațională sau să fie introdusă în circulația internațională.

Această elasticitate este foarte mare pentru cel de al doilea sector al comerțului internațional — *produsele naturale europene și extraeuropene* — și pentru cel de al treilea sector — *produsele industriale locale. Iată de ce schimbul în aceste două sectoare scade din ce în ce mai mult.* Din Europa occidentală se exportă spre Europa răsăriteană mult mai puține textile și mărfuri grosiere din fier; invers, se exportă din Est spre Vest mult mai puține cereale și animale. Cu totul remar-

cabil este faptul *că scăderea din sectorul al doilea favorizează scăderea din sectorul al treilea și invers.*

Produsele naturale europene și extraeuropene vin din afară către Europa occidentală; produsele industriale locale își găsesc astăzi numai în parte debușeu în afara pieței lor de desfacere națională, apropiată de locul lor de producție. *Amîndouă aceste curente — care aproape se compensează reciproc — scad în același timp.* În timp ce aceste două fluvii comerciale scad, văile comerțului internațional devin din ce în ce mai uscate și mai pustii!

În contrast cu aceste două sectoare, celelalte două și anume primul sector, care cuprinde exclusiv produse naturale extraeuropene și al patrulea care cuprinde produse industriale mondiale rămîn relativ rigide. Volumul lor nu poate fi comprimat decît puțin.

După cum cele două curente elastice se condiționează reciproc, tot astfel și aceste două curente rigide se condiționează reciproc. Unul se poate menține, pentru că celălalt se menține. Iată de ce aceste două sectoare constituie cea din urmă speranță a comerțului internațional.

Asupra lor trebuie să fie îndreptată toată atenția noastră. Mașinile speciale și motoarele speciale, automobilele și avioanele, produsele chimice fine și mărfurile de lux și — de ce nu? — tunurile constituie mărfurile de schimb privilegiate ale comerțului internațional. Pentru compensarea acestei mișcări de mărfuri servesc în special produsele naturale extraeuropene.

§ 250. Afirmațiile noastre de pînă acum s-au sprijinit pe logică. Dar oare se potrivesc faptele cu logica? Să consultăm în această privință statistica, mai întîi pentru Germania.

Tabelul de mai jos arată clar că între anii 1913 și 1933 exportul produselor cu debușee apropiate (produse industriale locale) ca: bare de oțel și oțel profilat, material pentru construcții de cale ferată, locomotive cu abur, țesături, încălțăminte și pielărie etc., au scăzut în participarea lor procentuală la ansamblul comerțului.

În contrast cu acestea, exportul produselor industriale cu debușee mondiale, cum sînt: părți și accesorii de mașini, țevi și valțuri, culori și diferite alte articole chimice și farmaceutice, mașini, mașini electrice și produse electrotehnice, instrumente muzicale, ceasornice etc., crește în participarea lui procentuală la ansamblul comerțului.

Participarea unor mărfuri la exportul total al Germaniei, între anii 1913 și 1937 (în % din valoare)

Mărfurile	1913	1933	1937
Export în scădere relativă			
Material pentru construcții de suprastructură la căile ferate	0,8	0,2	0,4
Locomotive cu vapori, tendere	0,5	0,0	0,3
Țesături	8,9	6,5	4,5
Încălțăminte, pielărie	1,1	0,8	0,5
Export în creștere relativă			
Mărfuri din fier	12,5	14,5	16,9
Tuburi, țevi, valțuri	0,9	1,4	1,5
Culori, chimicale și articole farmaceutice	7,6	11,5	13,9
Mașini (în afară de cele electrice)	6,0	9,0	12,9
Mașini electrice și articole electrotehnice	2,9	4,5	5,3
Instrumente muzicale, ceasornice, alte articole de mecanică fină	1,7	2,1	3,1

Dacă constituim un tabel similar pe întreaga lume atunci constatăm că între anii 1929 și 1937 exportul produselor industriale locale ca: țesături de lînă, bumbac și iută, tricotaje, pielărie etc. a scăzut în participarea lor procentuală la comerțul mondial, în timp ce exportul produselor industriale mondiale, ca articolele chimice și farmaceutice, culori, mașini electrice, produse electrotehnice etc., a sporit:

Mărfurile	1929	1932	1937
Export în scădere relativă			
Țesături din lînă și alte țesături din fibre animale	1,37	1,06	0,98
Țesături de bumbac	4,04	3,85	2,95
Țesături de iută	0,44	0,28	0,31
Tricotaje (fără stofe)	0,71	0,57	0,43
Îmbrăcăminte și rufărie	0,86	0,78	0,70
Pielărie	0,82	0,72	0,59
Încălțăminte	0,28	0,26	0,15
Mașini agricole fără remorci	0,41	0,17	0,24
Ciment	0,20	0,19	0,15

Mărfurile	1929	1932	1937
Export în creștere relativă			
Cherestea (și mobilă)	0,43	0,39	0,36
Produse chimice și farmaceutice	1,29	2,00	1,74
Vopsele, culori și lacuri	0,67	0,94	0,84
Unelte	0,38	0,68	0,75
Mașini electrice	0,28	0,33	0,30
Articole pentru industria electrică	1,69	1,96	2,00
Avioane	0,10	0,14	0,25
Produse optice și de precizie	0,30	0,37	0,40

Este de remarcat că în ediția germană a lucrării, verificasem această evoluție — și anume scăderea procentuală a produselor industriale locale și sporirea procentuală a produselor industriale mondiale — numai pe intervalul foarte scurt de 3 ani, 1929—1932, ceea ce putea pune în dubiu veracitatea concluziilor noastre.

Iată însă că acum, în ediția românească, sîntem în situația de a prelungi cercetările noastre pînă la anul 1937, dar rezultatul este spre satisfacția noastră același. Tendința stabilită de noi pe întreg intervalul de opt ani, 1929—1937, se menține și acest lucru este cu atît mai important cu cît acest nivel cuprinde o perioadă de depresiune economică — de la 1929 la 1932— și o perioadă de ascensiune economică — către anul 1937.

Aceasta dovedește o dată mai mult că, împotriva părerilor unor economiști cvasimistici, *rațiunea* nu-și pierde deloc drepturile și puterea ei și că, *aplicată potrivit, ea permite anticipări pe care dezvoltarea de fapt a fenomenelor economice le confirmă totdeauna.*

§ 251. Desigur, aceste cifre nu sînt suficiente. Statistica nu a făcut pînă acum deosebirea dintre produsele industriale locale și produsele industriale mondiale, iar clasificarea obișnuită în bunuri de producție și bunuri de consum nu este hotărîtoare pentru a verifica teza noastră. La fel clasificarea în produse finite și produse semifabricate.

Știința economică necesită, înainte de toate, *o analiză adîncă a tuturor produselor industriale* din punct de vedere tehnic și economic, cu scopul de a stabili pentru fiecare produs dacă poate fi eventual fabricat *în funcție de un debușeu local* sau dacă nu se poate lipsi de un *debușeu mondial.*

Desigur, această împărțire și clasificare nu se pot face în mod riguros; există și vor exista tranziții între o categorie și cealaltă.

Orice fabrică, care vrea să aibă rentabilitate, pretinde un anumit debușeu minimal, adică un număr minim de clienți. S-ar putea spune, de pildă, că existența fiecărei ramuri industriale este legată de un anume cerc de clienți de 1000 sau un milion de oameni.

Ar fi de recomandat ca în primul rînd institutele economice ale Occidentului să facă cercetări și analize în acest sens și ca oficiile de statistică să înceapă a grupa mărfurile comerțului internațional și după acest nou criteriu.

Numai atunci vom fi în stare să stabilim ce elemente ale comerțului mondial sînt încă elastice și comprimabile (fiindcă pot fi produse și în funcție de un debușeu local) și care elemente mai sînt rigide și legate mai departe de comerțul internațional (fiindcă nu pot fi produse decît în funcție de un debușeu mondial).

Numai aceste din urmă categorii constituie de fapt bunurile de schimb privilegiate și durabile ale comerțului internațional.

2. REALITATEA ECONOMICĂ ȘI TENDINȚA LIBERULUI SCHIMB

§ 252. Ajunși aproape la sfîrșitul lucrării noastre, credem că am pregătit îndeajuns terenul pentru o discuție fecundă asupra tendințelor contemporane ale liberului schimb și în special asupra politicii economice a Ligii Națiunilor.

Într-adevăr, reconstruind teoria comerțului internațional, am ajuns la rezultate foarte precise; am stabilit — între altele — că *este în interesul fiecărui popor să-și orienteze politica producției sale către industria fabricatelor pînă ce piața internă va fi acoperită.*

Dimpotrivă, dacă facem din realitatea economică și din sensul evoluției economiei mondiale obiectul cercetării noastre, atunci constatăm, ca *o tendință clară, creșterea capacității importului pentru mărfuri industriale a țărilor industrializate* (vezi § 240 și urm.).

Dispunem, dar, de bazele științifice și istorice necesare, pentru a ne putea pune problema coordonării producției în diferitele țări ale lumii și spre a ne da seama dacă această

problemă poate fi rezolvată și în ce direcție se poate face aceasta.

§ 253. Dar, înainte de aceasta, care este politica economică a Ligii Națiunilor?

Înainte și după Conferința economică mondială din 1927, Liga Națiunilor a reprezentat politica liberului schimb.

Importanța inițială a politicii economice a Genevei rezida în faptul cu totul nou pentru omenire că exista pentru prima dată o instanță supremă, în care ideea economică a lumii a fost tratată oarecum oficial.

În modul acesta gîndirea economică a căpătat un prestigiu pe care nu l-a mai avut niciodată pînă în timpul nostru.

Dacă Liga Națiunilor nu a fost niciodată pînă acum o instanță de hotărîri în problemele economice, ea a avut însă marea ambiție să treacă în fața lumii drept cea mai înaltă instanță științifică.

Iată de ce atenția noastră se va îndrepta întîi asupra principiilor științifice pe care Geneva le-a profesat și a voit să le impună.

Diferitele conferințe economice ținute la Geneva au așezat încheierile și principiile lor pe terenul teoriei clasice a liberului schimb. Întreaga ideologie economică a Ligii Națiunilor urmează făgașul liberului schimb [269].

Chiar dacă tendințele liberschimbiste ale încheierilor Genevei nu sînt totdeauna deschis mărturisite, aceasta se datorește numai atitudinii tactico-tranzacționale care domina la Liga Națiunilor.

De altfel, toate interpretările asupra tendințelor Ligii Națiunilor sînt concordante cu constatările noastre. Numai foarte puțini delegați au găsit curajul să se pronunțe deschis pentru menținerea sistemului protecționist în țările lor.

§ 254. Faptul esențial, care constituie punctul de plecare al tuturor preocupărilor Genevei, era evoluția regresivă a comerțului internațional după războiul mondial.

Lipsa de concordanță între dezvoltarea producției și aceea a comerțului a suscitat cele mai mari preocupări și, cu drept cuvînt, s-a putut stabili că prima cauză a crizei economice trebuie căutată în scăderea capacității de cumpărare a anumitor țări.

[269] Vezi valoroasa lucrare a Dr. Louise Sommer, *Neugestaltung der Handelspolitik*, Berlin—Wien 1935, p. 172 și urm.

A crea capacitate de cumpărare era deci cea dintîi problemă. Tot ceea ce ridică capacitatea de cumpărare a omenirii înseamnă progres; tot ceea ce o coboară, regres [270].

Dar, pentru a atinge acest țel trebuie să se meargă pe calea cea bună, căci printr-o apreciere greșită a terenului se ajunge ușor la soluții absurde.

§ 255. Iată de ce marei controverse: liber *schimb sau protecționism* ar fi mai bine să i se dea următoarea formulare: *care dintre cele două sisteme favorizează mai bine dezvoltarea capacității de cumpărare: protecționismul sau liberul schimb?*

Partizanii liberului schimb au susținut întotdeauna că puterea de cumpărare a unei țări scade într-un sistem protecționist.

După părerea lor, întrucît puterea de cumpărare a unei țări este determinată de venitul anual al acestei țări, concluzia necesară este că prin protecționism venitul național crește pe de o parte și anume în cadrul industriei protejate, iar pe de altă parte, și anume în toate celelalte ramuri de producție, el se va reduce într-o mare măsură.

Toate demonstrațiile noastre au dovedit contrariul. Venitul național al unei țări nu constituie o sumă fixă; deplasarea forțelor productive, oameni și capital, de la o ramură de producție la alta, aduce cu sine un spor sau o scădere a venitului național, după sensul acestei deplasări (vezi și § 172).

Însă, adaptările provocate de protecționismul rațional, în sensul activităților celor mai productive, sporesc venitul național și astfel crește puterea de cumpărare a unui popor.

[270] În noiembrie 1930, în calitate de ministru al industriei și comerțului, am expus în fața Ligii Națiunilor, în cea de a doua conferință pentru o acțiune economică concertată, punctul de vedere comun al delegaților Poloniei, Bulgariei, Ungariei, Jugoslaviei și României, care îmi făcuseră onoarea să mă aleagă președinte al lor.

În discursul de la 20 noiembrie, în favoarea regimului preferențial, am spus între altele:

„Ceea ce solicită țările agricole este posibilitatea de a-și spori capacitatea lor de cumpărare și pe această cale ele înțeleg să solidarizeze cu dînsele și pe agricultorii din țările industriale ale Europei".

Iar mai departe:

„Dacă țările agricole exportă cu prețuri ridicate, atunci are loc o dezvoltare continuă și normală a economiei lor naționale și ele pot să cumpere mai departe mărfurile occidentului în așa proporție, încît munca unui muncitor industrial să se schimbe contra muncii a șase muncitori agricoli, ceea ce menține în aceeași proporție standardul de viață al muncitorilor occidentali față de cei din Orient.

În special pentru țările agricole ale Europei și ale Asiei, creșterea capacității de cumpărare se poate produce în mod eficient și rapid numai pe această cale. *Prin industrializare crește*, prin urmare, *raportul dintre producția unei țări și forțele economice întrebuințate;* acesta este așa-numitul *„coeficient economic"* pe care noi îl numim *productivitatea medie* a unei țări.

A menține, printr-un regim de liber schimb, țările agricole în starea lor actuală înseamnă a le lăsa pentru totdeauna în situația de clienți săraci ai marilor țări industriale. Liberul schimb menține în țările înapoiate munca brută; protecționismul face posibilă munca de calitate. *Dar numai munca de calitate produce marea putere de cumpărare.*

§ 256. Țările agricole înapoiate se găsesc așadar în fața următoarei dileme: *Dacă produc ele însele mărfuri industriale, atunci le produc în condiții nefavorabile în comparație cu străinătatea, deci mai scump; dacă totuși renunță la producția mărfurilor industriale ele nu mai sînt capabile să le importe, fiindcă nu mai pot să le plătească.*

În primul caz țările industriale profită *ceva*, fiindcă creșterea generală a puterii de cumpărare a țărilor agricole și dezvoltarea cerințelor lor atrag totuși după sine un spor al importului lor de articole industriale.

În al doilea caz, marile țări industriale nu au nici un avantaj. Și totuși se pare că se acordă preferință acestui de al doilea caz.

A voi să menții India și China în situația economică actuală, înseamnă a condamna marile țări industriale să vîndă veșnic acestor țări aceleași cantități neînsemnate de mărfuri ca și pînă acum (vezi cazul Rusiei, § 241).

§ 257. Hobson[271] dă o explicație foarte interesantă privind șomajul în țările de tipul Angliei. După acest autor, șomajul este cauzat de reaua distribuție a bogățiilor. Există prea mulți oameni bogați care economisesc în loc să consume. Pentru oamenii cu venituri mijlocii sau mici, *proporția* din venit care se consumă este mult mai mare, iar cea care este *economisită* mult mai mică decît la oamenii bogați. Însă economiile sporesc numai mijloacele de producție, deci producția însăși și, prin aceasta, agravează disproporția dintre producție și consum.

[271] J. Hobson, *op. cit.*

De aceea, numai o *redistribuire a bogățiilor* într-un sens nivelator ar putea să restabilească echilibrul între economii (în consecință, mijioacele de producție, deci producția) și consum. Dar, bineînțeles, o asemenea redistribuire nu ar fi posibilă fără adînci transformări sociale.

§ 258. *„Mutatis mutandis", această explicație a lui* Hobson, care se referă la indivizi în cadrul națiunii, *este valabilă și pentru țări în cadrul mondial.*

Într-adevăr, există în lume țări prea bogate care își plasează o prea mare parte din venitul lor în economii, adică în noi investiții care ajută la sporirea producției. Alături de acestea, există țări sărace cu o slabă putere de cumpărare, care nu sînt în stare să-și sporească această putere în așa fel încît să țină pasul cu dezvoltarea în continuă ascensiune a forțelor de producție ale țărilor bogate.

Soluția nu constă într-o sărăcire a țărilor bogate, ci în îmbogățirea celor sărace. O mai bună distribuire a mijloacelor de producție trebuie inițiată pretutindeni[272].

Capitalul nou creat în țările bogate și industriale nu trebuie să rămînă în aceste țări, *sporind un aparat de producție și așa prea dezvoltat*, ci dimpotrivă, el trebuie să emigreze în țările sărace și să sprijine acolo industrializarea. În modul acesta, țările sărace își vor mări producția și puterea lor de cumpărare pentru articolele produse de către marile țări industriale și astfel se va realiza în lume un echilibru mai bun între producție și consum.

Din aceste motive, printr-o industrializare progresivă a țărilor nedezvoltate poate fi realizat în lume un echilibru caracterizat printr-o crescîndă putere de cumpărare a acelor țări care astăzi sînt cumpărători slabi, ca și printr-o utilizare cu folos a muncitorilor și a capitalurilor disponibile în marile țări industriale[273].

§ 259. *Ideea industrializării țărilor subdezvoltate nu are nimic comun nici cu ideea de autarhie, nici cu aceea a unui sistem generalizat de protecție.*

La Geneva, autarhia a fost neîncetat combătută. *Industrializarea în accepția noastră este aproape contrariul autar-*

[272] Patten (cap. IV, p. 36): „Pentru noi comerțul internațional este efectul, iar nu cauza prosperității naționale; dacă, prin urmare, protecționismul o sporește, el dezvoltă și comerțul exterior".

[273] De altfel, imitarea realizărilor sociale și a confortului țărilor moderne, ca urmări ale industrializării în aceste țări, conduce în mod automat la un import mai mare al țărilor industriale.

hiei. Într-adevăr, după teoria noastră, fiecare țară se îndreaptă de preferință către ramurile cele mai productive de activitate fără *să se preocupe în ce mod își va satisface toate nevoile sale*. Scopul său este ridicarea nivelului general al țării. În ceea ce privește aprovizionarea cu mărfurile cele mai necesare pentru viața poporului, aceasta se face *fie prin producția internă, fie prin import*, fără nici un fel de preferință pentru o cale sau cealaltă. Numai gradul productivității muncii aferente unei mărfi decide dacă aceasta trebuie să fie produsă în țară, sau dacă trebuie să fie importată.

Caracterul unei mărfi în sine și rolul ei ca element indispensabil pentru *completarea* producției nu contează.

Autarhia nu este scopul planului nostru; mai mult decît atît, ea nu este nici măcar un rezultat al aplicării ideilor noastre.

Tendința concentrării asupra anumitor mărfuri de mare productivitate a muncii conduce mai degrabă către sistemul unei producții specializate și ca atare incomplete *în raport cu ansamblul nevoilor unei țări*. În acest mod se creează și se menține între toate popoarele o dependență reciprocă, ca urmare a realizării acestei tendințe. Dacă, pe de o parte, fiecare țară ajunge să producă pentru necesitățile interne anumite mărfuri industriale de mare productivitate și devine pentru aceste articole independentă de străinătate, ea rămîne totuși pe de altă parte dependentă de restul țărilor pentru toate celelalte articole atît de variate la a căror producere renunță din cauza prea micii lor productivități a muncii.

Concepția noastră conduce deci la o dependență reciprocă și la o sprijinire a popoarelor, nu însă la autarhie.

§ 260. Cît despre protecționismul generalizat la toate ramurile de producție națională, protecționism de care s-a vorbit atît de mult în Germania către sfîrșitul secolului trecut și care s-a aplicat într-un anumit sens în Statele Unite, credem inutil să mai arătăm că acest sistem nu este deloc compatibil cu concepția noastră.

În regimul protecționist generalizat, fiecare ramură de producție își primește partea sa de protecție, *oricare ar fi caracterul său*. S-a susținut de altfel [274] că într-un asemenea regim, fiecare producător fiind la rîndul său consumator, avantajele pe care le obține sînt anulate și compensate

[274] W. G. Sumner, *op. cit.*, p. 59 și 86.

prin sacrificiile pe care trebuie să le consimtă sau care i se impun. Obiecțiunea este foarte îndreptățită. Dar compensația de care este vorba nu este niciodată perfectă și s-ar putea imagina un sistem științific de protecție în care s-ar ține seama de partea din taxa vamală aferentă fiecărei materii prime și pentru fiecare consumator al unei industrii date, spre a se fixa după aceea taxa vamală a produsului finit într-un astfel de nivel încît să reprezinte totuși un avantaj real pentru producător. Aceasta ar însemna să se studieze în chip științific treptele taxelor vamale, de la materia brută pînă la produsele cele mai fine ale industriei. Nu vom discuta această posibilitate, deoarece noi nu am recomandat și nici nu acceptăm un protecționism generalizat.

Dar, sistemul pe care îl recomandăm noi este tot ce poate fi mai contrar protecționismului generalizat. *După noi protecția trebuie să se extindă numai la anumite mărfuri, care sînt în număr destul de mic, prin raport cu multiplicitatea mărfurilor produse într-o țară.*

Se poate întîmpla, desigur, într-un asemenea regim, ca o industrie protejată să întrebuințeze o materie primă protejată, sau ca un fabricat să se găsească totuși protejat și astfel să se producă fenomenul de compensație parțială pe care l-am examinat mai sus. Dar acesta nu este decît un caz particular.

Sistemul nostru în el însuși este cu totul opus sistemului protecționismului generalizat. Noi recomandăm protecția numai pentru articolele de mare productivitate a muncii (a căror productivitate aferentă depășește productivitatea medie a țării) cu *excluderea de la protecție a tuturor celorlalte*. Noi nu numai că nu favorizăm dar, dimpotrivă, combatem extinderea exagerată și nelogică a protecției.

3. ANTAGONISMUL INTERESELOR ȘI COLABORAREA INTERNAȚIONALĂ

§ 261. Partizanii liberului schimb, recomandînd specializarea fiecărei țări în acele mărfuri care reprezintă pentru ea cea mai mare superioritate față de străinătate, deci în mărfurile a căror producție este favorizată de natură, au putut să creadă într-o armonie naturală a intereselor tuturor țărilor.

Această armonie naturală le apărea simplă și autonomă. Ea se realiza de la sine, fără nici o intervenție conștientă a oamenilor și a politicii statelor.

Este mult de spus — și s-a spus destul — asupra imposibilității reale și teoretice a acestui sistem care să funcționeze automat. Din partea noastră nu avem nevoie să revenim asupra acestei teze, pentru simplul motiv că nu admitem premisele ei.

Am demonstrat că scopul fiecărui popor nu constă în a se dedica acelor feluri de activități în care are o mare superioritate față de străinătate *(superioritatea absolută sau comparativă externă)* ci, dimpotrivă, să se concentreze asupra acelor activități care prezintă un maximum de *productivitate absolută a muncii (superioritate intrinsecă internă)* [275].

Însă, pe cînd ramurile de producție care prezintă în fiecare țară cel mai mare avantaj natural sînt diferite de la o țară la alta, *ramurile de producție care reprezintă o înaltă productivitate absolută a muncii sînt aceleași aproape în toate țările.* Iată marea diferență între concluziile vechii teorii a comerțului internațional și concluziile teoriei noastre.

După concepția clasică, legea mondială era armonia naturală; după concepția noastră, destinul economiei este să creeze un antagonism între anumite domenii privilegiate ale producției.

Armonia economică mondială nu mai este acel rezultat sigur care rezultă de la sine, fără contribuția oamenilor. Acest echilibru trebuie realizat „artificial" și principiul solidarității internaționale trebuie să fie așezat pe baze noi.

§ 262. Drumul care duce la colaborarea economică mondială este lung și anevoios. Dar, dacă am fi siguri că ne duce la acest țel, ar merita totdeauna osteneala să-l parcurgem.

Într-adevăr, celălalt drum, realizarea automată a armoniei nu ne-a dus niciodată la țel. A trebuit să se recunoască fondul ei utopic, căci însăși teoria, pe care această

[275] Patten *(op. cit.*, cap. IX, p. 126): „Toate celelalte state datorează avîntul lor economic împrejurării că au tins, înainte de toate, să realizeze un profit absolut. Anglia însăși nu face excepție de la această regulă. Anglia găsește un avantaj relativ în exploatarea zăcămintelor sale de huilă; Spania și Suedia în aceea a zăcămintelor lor de fier".

„Dar, oare Anglia a susținut vreodată că trebuie să-și închidă minele de fier pentru ca să realizeze întregul avantaj relativ pe care l-ar putea obține schimbînd cărbunele ei cu minereul de fier a celorlalte națiuni?

idee se baza, era falsă. Am arătat greșelile în construcția ei logică; le vom regăsi și în consecințele ei.

De altfel, dacă prin diviziunea internațională a muncii între popoare — așa cum ea era prevăzută potrivit teoriei clasice — fiecare țară și-ar fi găsit într-adevăr satisfacerea optimă a propriilor sale interese, de ce nu vedem toate țările adaptîndu-se acestei legi și urmărind scopul de a organiza producția anumitor mărfuri privilegiate?

Dacă teoria clasică a diviziunii internaționale a muncii ar fi exactă, nu ar mai exista o problemă a colaborării internaționale. După părerea noastră, o asemenea problemă există și este foarte gravă, dar nicidecum insolubilă.

Noi nu sîntem deci pesimiști, ci optimiști; dar optimismul nostru este de perspectivă îndepărtată. Colaborarea și realizarea unei înțelegeri armonioase nu se află în afara limitelor posibilului, dar nu sînt accesibile fără eforturi. *Înainte de toate este necesar să nu se accepte fără proteste nedreptățile existente în lume, ci să se ia poziție critică împotriva lor.*

§ 263. Liga Națiunilor, care a încercat să realizeze această colaborare și această armonizare, pare să nu posede în suficientă măsură ceea ce am putea numi *simțul evoluției.* Întreaga sa concepție este statică; echilibrul politic și economic pe care îl imaginează este totdeauna statu-quo.

Liga Națiunilor ignorează, în domeniul economic de pildă, problema instinctului expansionist al popoarelor prolifice, adică a emigrării și soluțiile politice care trebuie să i se dea.

Tot astfel, în domeniul pur politic, Liga Națiunilor n-a putut să dea un răspuns următoarei probleme capitale: dacă actualul raport de forțe între state se va schimba, ca urmare a fluctuației numărului populației, cum va putea oare Liga Națiunilor să realizeze prin mijloace pașnice noul, inevitabilul echilibru? (Cazul Italiei și Germaniei).

Nu trebuie să se uite niciodată că persistența ideii războiului este datorită în mare parte faptului că războiul este încă singurul „instrument juridic" care permite adaptări la situațiile noi create de evoluția popoarelor. Ideea de război se confundă, din nenorocire, cu ideea de evoluție. După o evoluție mai lungă, după ce toate țările din lume vor fi făcut progrese mari pe calea industrializării și după ce se va fi realizat în lume o nivelare relativă între productivitatea muncii industriale și aceea a materiilor prime, atunci se va crea pretutindeni un echilibru mai bun între

consumul de forțe și cîștigul oamenilor. *Numai atunci colaborarea economică a lumii nu va mai fi o vorbă goală, menită să acopere exploatarea unora de către alții* [276], ci o realitate, în care fiecare își va găsi o satisfacție.

§ 264. Însă, înainte de a merge atît de departe, ar trebui să ne întrebăm: trebuie oare considerată descentralizarea industriei și progresul industrial al țărilor noi ca un fenomen regretabil, destinat să tulbure echilibrul optim pentru umanitate? Oare soarta țărilor vechi industriale este amenințată prin acest fenomen?

La Conferința economică mondială de la Geneva (înainte de criza mondială), Cassel a susținut teza că criza economiei mondiale își are originea principală în aceea că *produsele industriale au devenit prea scumpe, iar țările agricole nu sînt în stare să se plătească.*

Pe de altă parte, țările agricole nu pot să se dezvolte, fiindcă nu sînt în stare să-și ridice producția lor atîta vreme cît nu pot importa mașini agricole, îngrășăminte etc. Constatarea este în general exactă, însă concluzia nu poate fi aceea a lui Cassel și anume liberul schimb. Prin liberul schimb se consolidează și eternizează numai actuala stare de lucruri. Cu acest regim, țările agrare rămîn în continuare pur agricole și vor avea totdeauna o foarte mică putere de cumpărare. *Numai industrializarea poate să ridice capacitatea de cumpărare a acestor țări și să creeze un debușeu pentru produsele fabricate ale vechilor țări industriale* (vezi § 240, 241) [277].

§ 265. De ce, spre exemplu, industria engleză suferă și astăzi de un șomaj cronic? Oare, pentru că țările agricole ale lumii au început să propucă mai multe articole industriale decît pînă acum? Nu! *Ci numai fiindcă aceste țări au fost sărăcite brusc de război și de criza agricolă mondială, iar puterea lor de cumpărare a scăzut considerabil.*

[276] J. Hecht *(op. cit.*, p. 292) „Dacă este îndreptățită interzicerea muncii sub un anumit salariu, pentru că muncitorul este amenințat de mizerie și asuprire, este nedrept să nesocotim asemenea condiții atunci cînd este vorba de cumpărarea produselor acestei munci, adică a mărfurilor".

[277] J. Hobson *(op. cit.*, p. 174): „Orice creștere în puterea productivă a Germaniei și a Statelor Unite este un izvor de noi bogății pentru Marea Britanie, exact în proporția în care volumul crescînd al comerțului nostru cu aceste țări le obligă să ne ofere, prin procesul obișnuit al schimbului, o cantitate din ce în ce mai mare din avuția lor națională" (hand over to us).

Este o constatare banală că una din cauzele principale ale crizei mondiale a fost prăbușirea prețurilor produselor agricole și ale materiilor prime, ca urmare a sporirii rapide a producției lor.

În considerarea acestui fenomen s-a neglijat totuși puțin aspectul cantitativ și nu s-au făcut încercări sistematice pentru a stabili raportul exact între creșterea producției și scăderea prețurilor.

Această analiză cantitativă ar fi fost cu atît mai interesantă cu cît ar fi putut da indicații utile privitoare la fenomenul invers, pe care sperăm să-l vedem producîndu-se într-o zi și anume: creșterea prețului produselor agricole și al materiilor prime (vezi § 239).

Ca urmare ne propunem să ne îndreptăm atenția asupra acestui aspect cantitativ și aceasta pe baza unei legi economice cam uitată și insuficient studiată în toate consecințele ei: legea formării prețului produselor agricole, formulată de Gregory King.

Cu toată importanța pe care a prezentat-o totdeauna și pe care o prezintă mai ales acum, această lege nu s-a bucurat de o atenție prea mare din partea economiștilor. King a stabilit raportul următor între scăderea recoltei și creșterea prețului:

Scăderea recoltei	Creșterea peste prețul normal:
1/10	0,3
2/10	0,8
3/10	1,6
4/10	2,8
5/10	4,5

Legea este conținută întreagă în acest tabel.

Noi ne propunem, mai întîi, să scoatem din această lege toate concluziile care pot fi trase numai pe cale matematică, deoarece socotim că ele sînt extrem de interesante.

În tabela ce urmează înscriem întîi deficitul de cereale, exprimat în procente din cantitatea inițială, și cantitatea de cereale exprimată în raport cu cantitatea inițială. După aceea, exprimăm creșterea de prețuri în procente din prețul inițial și prețul ca atare exprimat în raport cu prețul inițial.

În final, înmulțim cantitatea de cereale cu prețurile respective și obținem în felul acesta valoarea cantităților totale de cereale, exprimată tot în funcție de valoarea cantității inițiale.

Constituim în acest mod tabelul următor:

	Stadiul inițial	Stadiile succesive				Stadiul final
a) Deficitul de recoltă, exprimat în procente din cantitatea inițială	0%	−10%	−20%	−30%	−40%	−50%
b) Cantitatea de cereale exprimată în funcție de cantitatea inițială	1	0,90	0,80	0,70	0,60	0,50
c) Creșterea prețului exprimată în procente din prețul inițial	0%	+30%	+80%	+160%	+280%	+450%
d) Prețul cerealelor exprimat în funcție de prețul inițial	1	1,30	1,80	2,60	3,80	5,50
e) Valoarea cantității de cereale în raport cu valoarea cantității inițiale (b×d)	1	1,17	1,44	1,82	2,26	2,75

Concluzia legii lui K i n g, astfel cum rezultă din ultima linie a acestui tabel, este extrem de instructivă. Dacă deficitul sporește, atunci valoarea totală a cantității sporește foarte repede.

Dacă deficitul este de 30%, valoarea recoltei este de 1,82, adică aproape dublă față de valoarea inițială; dacă deficitul este de 50%, valoarea recoltei este de 2,75%, adică aproape triplă față de valoarea inițială.

Astfel, *valoarea totală a unei cantități micșorate de cereale este mult mai mare decît valoarea normală a cantității inițiale de cereale.*

Ce se petrece însă dacă după un deficit care a făcut să evolueze prețurile și valoarea cantităților totale în sensul arătat mai sus, se produce la un moment dat o mișcare inversă?

Cantitățile sporind în sens invers oare prețurile vor evolua și ele în sens invers și anume în aceleași raporturi matematice?

Este în afară de orice îndoială că, la egalitate de condiții, în cazul unei evoluții inverse a cantităților, adică în cazul unei creșteri continue a acestora, se va produce o evoluție inversă a prețurilor, adică o scădere continuă a prețurilor.

În aspectul său pur calitativ care indică numai sensul evoluției prețurilor, atunci cînd cantitățile sporesc legea lui K i n g este cu siguranță reversibilă. Dar este ea oare reversibilă și cantitativ, adică atunci cînd cantitatea de cereale urmează evoluția inversă față de cea din primul tabel, parcurgînd invers cifrele succesive ale acestui tabel? Oare prețul cerealelor va urma o cale exact inversă trecînd prin cifrele corespunzătoare ale acestuia?

Iată ceea ce n-am putea afirma cu certitudine.

Să presupunem totuși că legea lui K i n g ar fi strict reversibilă și din punct de vedere cantitativ. În acest caz, luînd situația finală a primului tabel drept situație inițială și situația inițială drept situație finală, ajungem să formăm un al doilea tabel care ne dă imaginea completă a ceea ce se petrece cînd avem excedente.

	Stadiul inițial	Stadiile succesive				Stadiul final
a) Excedentul de cereale exprimat în procente din cantitatea inițială	0%	+20%	+40%	+60%	+80%	+100%
b) Cantitatea de cereale exprimată în raport cu cantitatea inițială	1	1,20	1,40	1,60	1,80	2,00
c) Scăderea prețului exprimată în procente ale prețului inițial	0%	−32%	−53%	−67%	−76%	−82%
d) Prețul cerealelor exprimat în raport cu prețul inițial	1	0,68	0,47	0,33	0,24	0,18
e) Valoarea cantității de cereale în raport cu valoarea cantității inițiale (b×d)	1	0,82	0,66	0,53	0,43	0,36

Concluzia legii lui K i n g inversată este tot atît de instructivă ca și concluzia legii directe.

Ea arată că dacă excedentul de recoltă sporește, valoarea totală a cantității scade foarte repede. Dacă excedentul este de 100% valoarea recoltei este de 0,36 adică a treia parte din valoarea ei inițială. *Astfel, valoarea totală a cantității sporite este mult mai mică decît valoarea cantităților inițiale.*

Noi nu putem pretinde nici că legea lui K i n g este perfect exactă nici că ea este reversibilă, dar în sensul calitativ ea este verificată de experiență și în forma ei directă și în aceea inversată.

Or, *în sens calitativ, legea lui K i n g inversată și generalizată pentru toate materiile prime reprezintă o explicație extrem de interesantă a dezechilibrului economic care a produs criza mondială.*

Într-adevăr, la un moment dat o creștere extraordinară s-a manifestat în producția cerealelor (grîu, porumb, orez) și în producția materiilor prime (cauciuc, bumbac, lînă, aramă etc.). Producția excedentară a provocat o cădere a prețurilor și această cădere a fost, prin efectul unor legi analoge aceleia a lui K i n g, proporțional mai mare decît sporul producției, astfel că valoarea producției sporite a ajuns să fie mai mică decît valoarea producției inițiale.

Căderea valorii totale a recoltelor și a producției anuale a altor roade ale cîmpului precum și a materiilor prime, a redus în consecință capacitatea de cumpărare a tuturor țărilor care furnizează cereale și produse primare.

Desigur, constatarea unei scăderi a prețurilor și consecința acesteia, diminuarea puterii de cumpărare a țărilor producătoare, a fost făcută deja de sute de ori.

Dar ceea ce nu s-a făcut a fost analiza cantitativă a sensului fenomenului; iar obiectul acestei mențiuni este numai să stimuleze atenția asupra interesului pe care l-ar prezenta un studiu cantitativ al deprecierii valorii globale a producției anuale a articolelor primare, inspirat de exemplul furnizat de legea lui K i n g inversată.

Dacă țările agricole ar fi progresat normal, într-o perioadă de pace neîntreruptă, ele ar fi putut să-și creeze treptat o industrie proprie, sporindu-și în aceeași măsură puterea lor de cumpărare și devenind cumpărători din ce în ce mai buni ai mărfurilor industriale ale marilor popoare.

Echilibrul n-ar fi fost atunci niciodată tulburat, iar marile țări industriale n-ar fi cunoscut niciodată criza actuală.

Procesul perfect normal al industrializării țărilor înapoiate nu ar fi fost deci capabil să producă crize în marile țări industriale. Numai sărăcirea bruscă a putut să provoace o criză a debușeelor [278].

§ 266. Iată de ce remediul radical, pentru eliminarea calamităților crizei economice de care suferă omenirea, trebuie căutat în direcția *ridicării puterii de cumpărare a țărilor agricole.*

Soluția propusă de noi este o vindecare radicală a unei suferințe permanente, căci slaba putere de cumpărare a țărilor agricole este un fenomen permanent.

Opinia oficială la Geneva diferă de aceasta bineînțeles considerabil. Dacă agricultura vinde ieftin și deci nu poate cumpăra produsele devenite mai scumpe ale industriei, aceasta se datorește faptului că puterea de cumpărare a păturilor industriale a scăzut ca urmare a șomajului etc. Prin urmare, cauza inițială ar fi de căutat în criza de consum a claselor industriale iar nu în aceea a păturilor agricole. Dar aceasta înseamnă a inversa problema!

Într-adevăr dacă, drept urmare a șomajului, a rezultat o scădere reală a puterii de cumpărare a țărilor industriale și a păturilor industriale, totuși nivelul consumului lor este în general cu mult mai ridicat în raport cu cel al țărilor agricole.

Aici este vorba de un dezechilibru permanent și în această direcție trebuie căutată soluția radicală și definitivă. Dacă ne oprim numai la faptele trecătoare și la explicarea șomajului industrial prin diminuarea consumului în țările industriale... ca urmare a șomajului, nu vom merge mai departe.

Nimeni nu va voi să conteste existența solidarității tuturor țărilor lumii. Dar solidaritatea nu este un lucru simplu. Mecanismul solidarității internaționale este foarte complicat și acela care l-a înțeles greșit poate să provoace mai multă confuzie, decît să aducă foloase.

---

[278] De altfel, H. Ch. C a r e y (vol. I, p. XX) scrie: „O agricultură bine dezvoltată urmează totdeauna formării unei industrii specializate, ea nu-i precede și de aceea protecția vamală este o problemă agrară și nu industrială".

§ 267. Concepția Genevei a fost constant dominată de ideea că liberul schimb aduce pacea [279].

Nimic nu justifică această idee, nici logica, nici istoria. Pînă acum nimeni nu a dovedit în mod concludent că protecționismul este asociat unor atitudini politic-agresive.

§ 268. *Protecționismul nu se ridică împotriva principiului solidarității generale. El se ridică cel mult împotriva celui al exploatării și al monopolurilor.*

Protecționismul pe care îl avem în vedere și pe care îl justificăm în condiții bine determinate, *nu permite niciodată să se împiedice prin taxe vamale de export liberul schimb al materiilor prime;* el năzuiește pur și simplu să asigure piața internă pentru anumite produse fabricate [280]. El favorizează deci prelucrarea imediată a materiilor prime și ușurează, prin aceasta, *descentralizarea geografică a industriilor superioare.*

Din această descentralizare rezultă un sens nou al solidarității internaționale și anume nu mai este vorba ca națiunile înapoiate și sărace să renunțe la avantajele concrete, certe și imediate pe care la aduce industrializarea, pentru a oferi mai departe marilor țări industriale meschinul avantaj de a le inunda continuu piața cu produsele lor industriale. Dimpotrivă, industrializarea este pentru aceste țări sărace singurul mijloc al evoluției lor, ea este însă și singura bază rezistentă pentru prosperitatea marilor țări industriale.

Adevărata solidaritate nu constă în a lăsa să trăiască țările bogate din sărăcia țărilor sărace, ci în a îmbogăți aceste țări sărace și o dată cu ele — cu atît mai mult — pe cele bogate.

4. TEORIA DIVIZIUNII INTERNAȚIONALE A MUNCII ȘI PREJUDECĂȚILE EI

§ 269. Marele principiu al liberului schimb este diviziunea internațională a muncii (vezi § 5). Potrivit acestui

[279] Acest sistem nu aduce nici măcar pacea interioară. Să ascultăm ce spune Karl Marx: „Sistemul liberului schimb lucrează în sens distructiv. El împinge antagonismul dintre proletariat și burghezie pînă la punctul culminant. *Numai în sensul revoluției sînt pentru liberul schimb*".

[280] Căci nu vom putea niciodată repeta îndeajuns: noi nu aprobăm *orice fel* de sistem protecționist și nici orice aplicare a acestuia.

principiu, libertatea completă a schimbului duce totdeauna la două consecințe:

a) producția totală a lumii crește;

b) producția fiecărei țări crește.

Cea de a doua propoziție este mult mai îndrăzneață decît prima. Trebuie să mărturisim însă că noi nu am găsit nici o singură dovadă pentru această a doua afirmație. Dacă ea ar putea fi dovedită atunci nu ar mai exista nici o dispută între liberul schimb și protecționism; procesul ar fi cîștigat fără multă vorbă de către liberul schimb.

Liberul schimb trebuie deci să caute a dovedi cel puțin prima afirmație; anume că libertatea schimbului aduce cu sine o producție maximă pentru întreaga omenire [281].

Să presupunem că acest lucru ar fi adevărat; ne-am găsi atunci în fața unui adevăr cu consecințe imense, căci ar fi greu pentru fiecare popor să urmărească interesul său egoist, cînd acesta ar fi îndreptat direct împotriva interesului general al omenirii.

§ 270. Să presupunem deci că doctrina liberului schimb ar avea dreptate în primul caz și că n-ar avea dreptate în cel de-al doilea, așa încît dominația liberului schimb ar fi o soluție optimă pentru întreaga omenire, nu însă și cea mai bună soluție pentru fiecare țară în parte. Această presupunere este de altfel de natură pur teoretică, deoarece noi am demonstrat că sistemul contrar liberului schimb, protecționismul, este sistemul care conduce țările înapoiate la *deplasarea pozitivă* a activităților productive, care se materializează printr-o ridicare a producției lor. Dimpotrivă, în marile state industriale, protecționismul nu conduce în mod obligatoriu la *deplasări negative*, care să le depășească pe cele dintîi. Așadar, pentru omenire ca totalitate, rezultatul protecționismului nu este o pierdere, ci dimpotrivă. Rezultă de aici că soluția contrarie protecționismului, liberul schimb, este departe de a reprezenta o soluție optimă pentru întreaga omenire, cu foarte mult mai îndepărtată decît

[281] Nu trebuie să uităm că eventuala formă optimă nu poate fi realizată decît cu ajutorul transporturilor și deci nu trebuie să neglijăm niciodată în această comparație imensele cheltuieli de energie și de muncă omenească pe care le reprezintă transporturile internaționale (vezi în această privință § 221).

Ideologia liberului schimb împinge omenirea către un *paroxism al transporturilor;* dimpotrivă, ideologia protecționistă ar putea provoca *paroxismul producției.*

cea protecționistă.[282] În cazul acesta media producției pe cap de locuitor ar fi cea mai mare posibilă pentru întreaga omenire; *dar ar exista țări în care această medie a producției ar putea să fie mai mare cu ajutorul protecționismului decît cu ajutorul liberului schimb.*

Rezultă de aici că pentru aceste țări renunțarea la sistemul protecționist ar însemna o renunțare în folosul și prosperitatea umanității, adică un *sacrificiu național direct și concret.* Deci, în acest caz, țelurile naționale nu coincid — cel puțin pentru unele popoare — cu acelea ale omenirii în general.

§ 271. Dar, atunci se pune întrebarea: se poate oare cere, în mod normal, unui popor să renunțe la propriile lui scopuri, spre a trudi pentru cele ale umanității?

Oare principiul economiei forțelor omenirii poate sta deasupra principiului libertății popoarelor?

Problema iese din sfera economiei și ia un caracter filozofic.

Pentru a-i găsi un răspuns să examinăm — cu titlu de comparație — ce rezultă pentru cetățenii uneia și aceleiași țări. Este sigur că distribuția forțelor individuale nu se realizează în mod optim într-un regim de libertate relativă a indivizilor, căci oamenii sînt diferit dotați pentru sarcinile sociale care le-au fost încredințate.

Se poate, dar, afirma că dacă distribuția rolurilor economice, politice și sociale ale oamenilor s-ar face în cadrul unui popor după un plan de ansamblu conceput de un tiran, s-ar ajunge cu siguranță la întrebuințarea cea mai rațională a forțelor și aptitudinilor intelectuale ale supușilor acestui stat.

Dar cu ce preț!

Fiecare om și-ar pierde libertatea de a-și alege singur profesiunea; el ar pierde orice libertate de a decide asupra soartei sale. Rolul său ar fi hotărît de către o forță exterioară. Limitele în care ar avea dreptul să se instruiască și să se pregătească pentru cariera sa i-ar fi fixate dinainte. Fiecăruia i s-ar spune pînă unde poate merge cu învățătura, pentru că din punctul de vedere al randamentului maxim al colectivității naționale ar fi păgubitor dacă un individ ar depăși granițele sale.

[282] Vezi § 199 și urm.

Ei bine, s-ar putea oare ca în numele celei mai bune diviziuni a muncii să se impună unui om cu forța o muncă pe care el o consideră inferioară, sau pe care nu voiește să o execute? În numele cărui principiu economic și chiar etic s-ar putea împiedica un om să-și dezvolte forțele pe care le are sau pe care crede că le are? [283].

Cu ce drept se poate interzice unui popor (căci prin liberul schimb se interzice) să atingă pentru el însuși prosperitatea dincolo de granițele trasate, chiar dacă această prosperitate ar îndepărta omenirea în ansamblu de la treapta celei mai înalt posibile producții?

Filozofia individualistă revendică respectul față de individ în urmărirea propriilor sale țeluri; s-ar putea oare interzice popoarelor urmărirea țelurilor lor, dacă pentru o parte dintre ele ar fi posibil să ajungă la un nivel mai înalt de prosperitate, fie și prin înlăturarea prosperității generale?

În momentul cînd liberul schimb nu poate să garanteze tuturor popoarelor o prosperitate mai mare decît aceea pe care le-o oferă protecționismul, în momentul cînd există popoare care prin liberul schimb p i e r d și prin protecționism c î ș t i g ă, liberul schimb nu mai poate fi pentru aceste popoare decît numai o tiranie nefirească,— de ce să nu îndrăznim cuvîntul — o înrobire.

§ 272. Aici apare clar imensa contradicție în care se încurcă Liga Națiunilor.

Liga Națiunilor reprezintă — cum s-a spus în repetate rînduri — ideea democrației extinsă la state. Însă, după ceea ce am arătat, protecționismul sau, mai bine zis, dreptul de a se pronunța pentru protecționism, este unul din drepturile elementare ale unui popor.

Cînd exercitarea acestui drept asigură unei națiuni prosperitatea, chiar cu riscul de a împiedica soluția optimă pentru omenirea întreagă, el este *legitim* și *rațional* în același timp. El este chiar un drept străvechi.

Însă, cînd Liga Națiunilor pune înaintea omenirii alături de idealul păcii și idealul liberului schimb universal, ea vrea astfel să impună un sistem care, cel puțin pentru o

[283] Stuart M i l l *(op. cit.*, cap. XVII, p. 392*)* pune această chestiune într-un mod izbitor, pe calea unui exemplu:

„Munca și capitalul care au fost înghițite pentru ca Olanda să devină o țară locuibilă ar fi produs valori mult mai mari dacă ar fi fost transferate în America sau în Irlanda. Dar cine ar fi îndrăznit să recomande olandezilor să nu se îngrijească mai întîi de țara lor?"

anumită serie de state ale lumii, constituie un regim de discriminare dezavantajoasă. Aceasta constituie antiteza cea mai ascuțită la „democrația popoarelor".

§ 273. Există un caz, unul singur, în care sistemul liberului schimb absolut și universal ar fi justificat (bineînțeles cu condiția ca el să fie o soluție optimă pentru întreaga omenire) acesta este cazul în care s-ar putea corecta, prin măsuri conștiente de repartiție internațională, dezavantajele suferite de anumite popoare ca urmare a liberului schimb.

În interiorul aceluiași stat, redistribuirea beneficiilor între diferite ramuri de producție și între diferite clase sociale este principial posibilă, chiar dacă nu întotdeauna se pot corija erorile și nedreptățile individuale și sociale care ar fi produse de soluția optimală.

Într-adevăr, pentru un stat, problema organizării sale economice se scindează schematic în două propoziții:

a) În primul rînd a realiza forma cea mai bună, care asigură întregului popor maximum de producție, *fără să ia în considerație problemele de echitate și de justiție internă* (vezi § 105).

b) în al doilea rînd, a compensa, prin măsuri de redistribuție în interiorul țării, influențele injuste ale acestei organizări optimale a producției (vezi § 81).

Posibilitatea de a ordona după aceea distribuția veniturilor permite să se aleagă, fără considerații de echitate și de echilibru social, soluția care reprezintă organizarea națională optimă a producției.

§ 274. Dar acest procedeu nu mai este aplicabil în cazul soluției *presupusă optimă* a liberului schimb universal. Posibilitatea de a nivela distribuția veniturilor între diferitele popoare lipsește cu totul. Nu se poate juca — de altfel și aceasta în mod cu totul ipotetic — decît cel dintîi act: acela al realizării unei forme economice optime pentru omenire *în întregul ei*; dar actul al doilea, distribuția cît mai echitabilă în favoarea fiecărei națiuni nu se poate juca niciodată.

Iată ceea ce ar trebui să înțeleagă toți partizanii liberului schimb.

Pentru a realiza un liber schimb echitabil, fără învingători și fără învinși, ar trebui împlinită condiția indispensabilă *a unei organizări politice internaționale.*

Fie că este vorba de liberul schimb extins în lumea întreagă, fie că este vorba de o uniune vamală continentală sau regională, este necesar ca teritoriul unei asemenea unități economice să aparțină *aceleiași entități politice.* Numai entitatea politică garantează o distribuție și o redistribuție echitabilă.

Fără unitate politică, într-o unitate economică mare sau mică, formată din mai multe popoare moderne, vor exista totdeauna profitori și exploatați. Deviza unei asemenea uniuni ar fi: „renunță tu, ca să mă îmbogățesc eu".

§ 275. Trebuie să mai facem încă o observație importantă asupra conținutului formei economice optime, pe care liberul schimb pretinde că o asigură.

Există o formă optimă *absolută,* care face abstracție completă de circumstanțele istorice [284].

Este aceea pe care lumea ar trebui să o adopte, dacă o inteligență suprateresträ ar face „tabula rasa" cu realitățile de astăzi și ar organiza „ab ovo" repartiția producției bunurilor de tot felul pe pămînt, în așa fel încît producția optimă pentru omenire ar fi asigurată. Numai această formă de repartiție ar constitui un optimum absolut; numai ea ar fi într-adevăr un *optimum optimorum.*

Dar forma ideală spre care omenirea ar fi îndreptățită să se străduiască astăzi, ar fi o alta, cu totul diferită de aceea a unui optimum optimorum. Aceasta ar fi forma ideală care ar rezulta din combinarea idealului absolut cu repartiția forțelor de producție, *așa cum acestea există în realitate astăzi.*

Realitățile istorice care se imprimă în structura economică a lumii de astăzi nu pot să fie șterse și nici măcar sensibil modificate, fără ca prin aceasta consumul negativ de forțe pentru o asemenea transformare să nu ajungă mai mare decît avantajul pozitiv dintr-o nouă distribuire a forțelor productive. Sînt cazuri în care nu este avantajos să reconstruiești și să transformi prea radical un edificiu, chiar nacă el se dovedește incomod și necorespunzător.

Ceea ce se poate realiza practic se limitează deci la modificări neînsemnate care n-ar putea să se situeze decît departe de imaginea ideală absolută.

Idealul absolut, *dacă ar exista unul,* ar putea să fie atins numai atunci cînd n-ar exista nici un edificiu pe terenul

[284] Wl. Woytinski *(op. cit.,* cap. IV, p. 18*)*: „Condițiile naturale nu hotărăsc nicidecum dinainte dacă într-o anumită țară trebuie să domine creșterea vitelor, agricultura sau anumite ramuri de industrie. Aceasta este mai mult o chestiune de evoluție istorică."

pe care voim să construim. Rezultă de aici că liberul schimb nu ar putea atinge, nici chiar în visurile lui cele mai îndrăznețe, idealul teoretic absolut: soluția „optimum optimorum".

Toate concluziile doctrinei liberului schimb sînt însă bazate pe ipoteza acestei distribuții teoretic — ideale a forțelor productive pe lume. *Rezultă din aceasta că liberul schimb nu ne poate conduce la soluția teoretic cea mai bună, ci numai la o soluție care ține seama de rezultatele istorice* [285], *deci nu dă adevărata soluție optimă.*

De aici rezultă că binefacerile făgăduite de către liberul schimb, care depind de realizarea unei soluții optime absolute, nu pot și nu vor putea niciodată să se realizeze, *deoarece însăși această soluție optimă, dacă ar exista, nu poate să se realizeze niciodată.*

Toate rezultatele optimiste ale liberului schimb au deci nevoie să fie confirmate de realitate.

§ 276. Pentru a rezolva problemele actuale ale economiei mondiale, este necesară o forță de concepție puțin comună și o lipsă absolută de prejudecată.

Pentru a concepe reînnoirea necesară a economiei mondiale trebuie să dezrădăcinezi din mintea oamenilor prea multe idei care le sînt scumpe și prea multe lucruri comune larg răspîndite. Înainte de orice, trebuie să-i dezveți de ceea ce ei cred că este interesul lor. *Mai ales națiunile mari industriale trebuie să-și dea seama că ele nu-și pot clădi la infinit poziția lor mondială pe o situație de monopol.* Monopolul nu este niciodată durabil și, de altfel, a pierde puterea exclusivă nu înseamnă întotdeauna a pierde ceva prețios și efectiv [286].

Istoria ne învață că marile țări industriale ale Occidentului european și-au pierdut cu timpul, unul după altul, monopolurile și că prin aceasta soarta lor nu s-a înrăutățit, ci dimpotrivă. Anglia profită mai mult din dezvoltarea industrială a Statelor Unite decît ar fi folosit dacă aceasta ar fi rămas pentru totdeauna o colonie de plantatori. Lumea nu trebuie să fie dominată de năzuința spre exclusivitate,

[285] John Stuart Mill: „Superioritatea unei țări asupra alteia într-o ramură de producție derivă numai din faptul că această țară a început mai devreme".

[286] Levy, *op. cit.*, p. 106: „Este foarte greu pentru oameni ca și pentru țări să înțeleagă că scăderea puterii lor exclusive nu înseamnă în același timp și o scădere efectivă a puterii".

iar vechile popoare nu pot să terorizeze la nesfîrșit pe cele tinere.

Este însă adevărat că printre statele tinere sînt unele care prin avîntul lor amenință și terorizează la rîndul lor alte state [287].

§ 277. Din fericire, evoluția lumii duce totuși către o anumită liniștire pe care noi am subliniat-o și mai înainte cu un oarecare optimism.

Am arătat, de pildă, că o tendință generală împinge articolele industriale către prețuri tot mai joase prin raport cu cele agricole (vezi § 237, 238, 239) și că productivitatea muncii agricole tinde să se apropie încet de nivelul productivității industriale (vezi § 243, 244). Protecționismul, favorizînd procesul de descentralizare industrială, împinge la industrializarea progresivă a lumii, iar această industrializare progresivă accelerează tendința spre nivelarea productivităților muncii.

Marele merit al sistemului protecționist este deci această dublă operă a nivelării în lume.

Pe de o parte, el răspîndește binefacerile dezvoltării industriale asupra tuturor țărilor lumii; pe de altă parte, el ajută să se umple prăpastia care există încă între productivitatea muncii industriale și cea agricolă.

Această ultimă nivelare înseamnă în același timp „nivelarea standardului de viață" și „nivelarea necesităților" pentru diferitele popoare.

Dimpotrivă, liberul schimb întîrzie acest proces și ascute astfel diferențele în nivelul de trai al diferitelor țări. *Iată de ce protecționismul apare,* într-un anume sens, *ca socialismul popoarelor.*

§ 278. După tot ceea ce am arătat, protecționismul nu este numai sistemul care face servicii bune acelor țări a căror industrie se află în ascensiune. El poate fi potrivit de asemenea — *în condițiile și în limitele teoriei noastre* — și pentru marile țări industriale. E destul să se producă un regres într-o importantă ramură de producție industrială de *mare productivitate a muncii,* pentru ca să apară, ca un *postulat urgent* al interesului statal, sprijinirea acestei industrii printr-o protecție vamală.

[287] S-ar putea spune că în industrie, vechile popoare vor să distrugă pe cele noi, pe cînd în agricultură, dimpotrivă, popoarele noi (ca Argentina și Brazilia) pare că tind să distrugă pe cele vechi.

Invers, nu s-ar produce nici o pagubă dacă ramura industrială care a slăbit ar prezenta o mică productivitate a muncii, prin raport cu productivitatea medie a țării.

Iată de ce, chiar pentru o țară ca Anglia, protecționismul poate să aibă un sens foarte real ca mijloc de ridicare a bunăstării sau, după caz, ca mijloc de a evita sărăcirea țării.

Anglia a putut să suporte odinioară liberul schimb fiindcă era destul de puternică pentru aceasta. Cu timpul și în zilele noastre, ea nu mai poate să-l suporte și va trebui să recurgă la măsurile legale de protecție vamală [288], [289], în loc de îndemnurile care sînt adresate astăzi poporului englez: „Buy english goods" [290].

§ 279. Deci, pentru țările înapoiate din punct de vedere industrial, pe de o parte, ca și pentru vechile țări industriale, pe de altă parte, protecționismul, dacă este conceput rațional, poate să aibă o mare importanță. El se adaptează la toate nevoile, la toate structurile economice și la toate stadiile din evoluția unei țări. El poate ajuta un popor în orice situație, independent de loc și timp.

În sfîrșit, el imprimă în evoluția mondială o tendință către scopurile cele mai legitime pe care omenirea poate să le urmărească: repartiția dreaptă a posibilităților de cîștig și de satisfacție, armonizarea efortului omenesc cu rezultatele lui, cu un cuvînt, *dreptatea* [291].

S-a pretins că această concluzie ar fi neștiințifică, deoarece ar formula un principiu etic, într-un domeniu în care ar trebui să domine numai economicul. Noi știm foarte bine că știința nu se lasă conciliată în nici un mod cu o finalitate etică sau filozofică și din acest motiv am evitat în expunerile

[288] Fr. Francis, *op. cit.*, p. 40: „Este cert că liberul schimb nu ne-a făcut rău la începuturile sale. Eram prea tari pentru aceasta".

[289] Fr. Francis, *op. cit.*, p. 80: „Oare există ceva mai lamentabil decît să auzi pe legislatorii Angliei implorînd poporul să cumpere în chip voluntar mărfurile naționale, pe cînd guvernul ar trebui să-l oblige să le cumpere?"

[290] Am lăsat acest pasaj neschimbat, întocmai cum se afla redactat în textul celei dintîi ediții apărute în martie 1929, pentru a arăta că *noi am prevăzut înainte de criza mondială, și înainte de marile schimbări care s-au produs în politica comercială a Angliei, că această mare țară a liberului schimb trebuie să ajungă în curînd protecționistă.*

Căci, la urma urmei, nici nu e greu să prevezi exact atunci cînd pui la baza prevederilor tale realitățile bine interpretate ale lumii și teoriilor corespunzătoare acestor realități.

[291] Revista „Industria Lombarda" nr. 36 din 3 sept. 1932.

noastre să pornim de la un punct de vedere care se abate de la acela al teoriei economice pure. Că, totuși, protecționismul conduce la realizarea dreptății ne-a devenit clar abia la încheierea cercetării noastre, nu însă la începutul ei.

Această realizare nu trebuie înțeleasă ca o condiție, ci ca un rezultat.

Este aici, prin urmare, o coincidență în faptul că protecționismul, pe care l-am studiat fără părtinire numai în lumina criteriilor economice, s-a dovedit, în efectele lui asupra vieții popoarelor, un purtător al dreptății.

§ 280. Sîntem la capătul străduințelor noastre.

Am făcut tot ce ne-a stat în putință pentru a cunoaște adevărul și nimic altceva decît adevărul; ne-am ferit cu grijă de orice deducție sentimentală, așa cum fac partizanii liberului schimb. Căci doctrina liberului schimb nu este nimic altceva decît rezultatul unei simbioze superficiale și sentimentale a libertății economice cu libertatea pur și simplă [292].

Liberul schimb nu înseamnă pentru o țară posibilitatea de a-și organiza producția după interesele ei, ci dimpotrivă. *Această libertate și această independență o oferă numai protecționismul.*

Adevărata independență a unui popor nu se cîștigă decît numai prin crearea mijloacelor industriale, care asigură apărarea națională și bunăstarea națională. Căci, *pentru un popor modern, nu există nici o independență fără bogăție.*

Aceste mijloace și această bogăție le promovează protecționismul. O țară poate să se ruineze prin inactivitate. Dar *nu s-a văzut niciodată în istorie ca un popor să se fi ruinat prin muncă și prin producție.*

O doctrină a liberului schimb care nu ar fi bazată pe situația actuală a lumii nu mai este o teorie științifică; ea nu mai este o doctrină [293]. *Ea este o prejudecată.*

Ideea libertății nu are nimic de-a face cu liberul schimb. El nu înseamnă niciodată libertatea industriilor și nici a producției [294].

[292] Cauwès, *op. cit.*, p. 696: „Ideile care apar sub mantia libertății sînt totdeauna foarte seducătoare".

[293] Fr. Francis, *op. cit.*, p. 36: „Ce este liberul schimb? El este o religie profitabilă".

[294] Fr. Francis, *op. cit.*, p. 97: „A existat o formă a schimbului liber (a comerțului liber = free trade); dar ea nu înseamnă „industrie liberă".

El nu înseamnă niciodată libertatea popoarelor și cu atît mai puțin aceea a popoarelor slabe. Căci, după cuvintele lui Thiers, care pot să servească drept concluzie cărții noastre: *„Dacă libertatea politică înseamnă protecție pentru cei slabi, atunci libertatea economică înseamnă victoria celui mai tare"*.

5. REVIZUIRI

§ 281. Ajunși la sfîrșitul acestei lucrări ne dăm seama și mai lămurit cît de pregnant, în cursul studiului nostru, am pus sub semnul îndoielii valoarea doctrinei clasice.

Reconstrucția fundamentală a unor teorii recunoscute pînă acum ca intangibile, noțiunile noi pe care ne-am străduit să le introducem în discuție precum și concepția noastră privitoare la adevărata direcție care trebuie dată efortûrilor economice ale unui popor, aduc tot atît de multe puncte de vedere noi, la lumina cărora ar fi foarte instructiv să fie considerate vechile teorii și autorii lor.

Iată de ce am găsit nimerit să supunem unei foarte scurte cercetări opera cîtorva din marii economiști. Sub titlul „Revizuiri" vom analiza operele lor prin prisma concepțiilor noastre.

Aceasta este numai o simplă încercare, cu ajutorul căreia vom putea să limpezim și să clarificăm mai precis tot ceea ce poate pînă acum a mai rămas neclar.

Ea nu poate pretinde să însemne un examen adîncit al întregii opere a acestor școli și a acestor autori, ci este numai o considerare *unilaterală* a acelor puncte de vedere care ne-au preocupat continuu în volumul nostru.

Numai sub acest aspect modest îndrăznim s-o prezentăm cititorilor.

—FIZIOCRAȚII—

§ 282. Nu există un țel mai înalt pentru un om de știință decît acela de a îmbogăți știința cu o noțiune nouă.

Chiar dacă a speculat greșit asupra acestei noțiuni, chiar dacă concluziile pe care le-a tras din ea sînt false, „o noțiune de succes" (ca un articol de comerț „de succes") este totdeauna o descoperire foarte fericită.

Există noțiuni care nu reprezintă în ele însele decît constatarea unui fapt — adică punerea în relief a unui fenomen existent. Și totuși aceste noțiuni au o vitalitate surprinzătoare. Ele apar, fructifică teorii și idei, fecundează sisteme noi, zguduie ideile lumii, ridică controverse ascuțite și provoacă prin aceasta lupte științifice sau sociale [295].

§ 283. O astfel de noțiune fecundă constituie baza sistemului fiziocrat: *produsul net*.

În orice fel de proces de producție trebuie să se scadă din produsul brut cheltuielile și consumul de bunuri pe care această operație le implică. Diferența obținută astfel este produsul net.

Pe această noțiune ne-am creat și noi sistemul. Aceasta este o noțiune valoroasă, o adevărată mină de aur pentru știință.

Cum întrebuințau fiziocrații această noțiune? Aici încep erorile!

Un produs net, susțin fiziocrații, există numai în agricultură (?), pentru că numai acolo (?) natura colaborează cu omul [296].

Dar industria? Ea nu face decît să unească unele cu altele produsele agriculturii, cu ajutorul muncii. Dar ce face munca? Ea nu *adaugă* nimic la valoarea obiectului prelucrat; nu sporește nimic, *nu creează nimic*, deoarece *valoarea muncii* corespunde întocmai valorii consumului muncitorului.

Prin urmare, industria nu produce nimic; industriașii și meseriașii formează „clasa neproductivă a societății" (!)

Ar mai avea oare sens în zilele noastre, după demonstrațiile pe care le-am făcut, să mai combatem această cascadă de absurdități?

§ 284. Înainte de toate: oare forțele naturii colaborează *numai* în agricultură? Dar în industrie nu lucrează înainte de orice forțele motrice (aburul, căderile de apă etc.) care multiplică forța omenească? În industria americană de astăzi, fiecare lucrător are la dispoziție aproape 5 c.p.

[295] Astfel este, de pildă, noțiunea de plusvaloare. Nu există nici o noțiune mai fecundă decît aceasta. Ce cantitate de scrieri, ce neliniște socială și transformări istorice n-a provocat ea? Nu s-ar putea oare spune și despre ea: „Plusvaloare", cîte crime n-au fost comise în numele tău!

[296] De la acest punct de vedere nici Adam Smith nu a ajuns mult mai departe decît fiziocrații. El scrie: „În industrie natura nu face nimic; omul creează totul".

Se vede bine că fiziocrații au trăit înainte de Watt! Pe vremea lor, producția nu cunoștea decît doi factori: *natura*, care furniza materia primă (și foarte puțină energie în morile de vînt sau în vasele cu pînze) și *omul*, care cu brațele sale (sau ajutat de animale) constituia singura sursă de energie industrială.

Astăzi, dimpotrivă, ce revoluție! Alături de forțele mecanice stau formidabilele energii chimice, desfășurate în interiorul unor cuptoare și recipiente imense, unde omul nu face altceva decît să pregătească întîlnirea dintre elementele chimice care-și descarcă în reacții înfricoșetoare forțele lor interioare.

§ 285. Și, pentru a mai zăbovi la examinarea postulatelor fiziocratice: oare în industrie omul nu produce decît exact atît cît consumă?

În toate timpurile, omul a produs mai mult decît ceea ce a consumat. Fiziocrații nu aveau dreptate nici măcar pe vremea lor, cu atît mai puțin astăzi.

Este destul să comparăm, cum am făcut-o pentru industria americană, producția medie netă pe cap de locuitor cu salariul mediu și să aflăm diferența dintre ele, care este plusvaloarea pe cap de muncitor. (Vezi rubrica p — s = qi în tabloul sintetic al industriei americane de la § 98). Acest excedent este tocmai factorul care variază cel mai mult în diferitele feluri de activitate omenească. În unele ramuri industriale el depășește chiar salariile!

Prin urmare, ceea ce muncitorul produce peste salariul lui se urcă de obicei la mult mai mult decît propriul său salariu.

Pentru întreaga industrie americană din 1931, producția medie netă a fost de 2 846 de dolari pe cap de muncitor, iar salariul mediu net de 1 029 de dolari, așa încît excedentul valorilor de schimb produse de un muncitor în folosul țării, peste propriul lui salariu (p — s = qi) a fost de 1 817 de dolari, adică mult mai mare decît salariul însuși.

Și totuși, după doctrina fiziocrată, industria nu produce nici un fel de plusvaloare!

Pe de altă parte, fiziocrații susțin că salariul nu reprezintă nimic mai mult decît ceea ce este strict necesar pentru viața muncitorului. Dacă ar fi fost așa, ar fi trebuit ca într-o țară toate salariile să fie aproximativ egale. Dar aceasta nu era adevărat nici măcar pe vremea fiziocraților. Este inutil să mai dovedim că nu este adevărat nici astăzi. Parcurgeți numai statistica americană sau oricare altă statistică din lume (vezi și § 74).

Marea valoare socială a industriei constă tocmai în ridicarea nivelului general de viață al muncitorilor săi peste acela al muncitorilor agricoli.

În modul acesta, *existența unei industrii este identică cu bunăstarea unui popor.*

§ 286. Cu toate erorile lor, fiziocraților le revine meritul de a fi relevat *importanța produsului net* și *de a fi voit să clasifice activitatea omenească după produsele ei nete.*

Dar pentru o clasificare corectă, ei ar fi trebuit să raporteze producția netă a diferitelor ramuri la *o unitate comună.*

Unitatea comună dată este omul, care participă la producție. (Vezi § 5, 52). A altoi pe această unitate o producție netă cît mai mare posibilă, iată scopul natural al oricărei industrii omenești. Iată de ce criteriul pe care l-am introdus noi și anume *producția netă pe cap de muncitor și pe an*, este un criteriu natural, social și economic.

Fiziocrații nu au ajuns atît de departe; ei s-au rătăcit pe drum. Ei s-au împiedicat singuri de a trage concluzii juste, pentru că au pornit de la postulatul absurd că orice muncă este de aceeași valoare așa încît nu merită să se clasifice activitatea omenească după randamentul muncii sale!

Fiziocratismul rămîne doctrina economică a epocii sale. El era destinat să justifice renta pămîntului și să fie plăcut puternicilor zilei, adică marilor proprietari funciari.

Și totuși, cu toată valabilitatea ei limitată și caracterul ei oarecum artificial, doctrina lor strălucește cîteodată de o lumină a cărei raze mai dăinuiesc și astăzi.

— *ADAM SMITH* —

§ 287. Prestigiul lui este încă atît de mare, încît nu te poți atinge de doctrina lui fără a fi învinuit de sacrilegiu.

Se consideră, de obicei, că fiecare generație ajunsă pe culmea responsabilității sociale este influențată în activitatea ei practică de ideile generației precedente. În ceea ce privește doctrina liberului schimb, influența sub care lumea gînditoare se află astăzi este mult mai veche; ea merge înapoi la Adam S m i t h și la influența covîrșitoare pe care el a exercitat-o în acel timp asupra spiritelor.

În vastul domeniu al politicii economice, figura lui depășește pe toți ceilalți. Gîndind la el îți revin în minte versurile lui Victor Hugo:

„C'est lui, lui toujours ... ou brûlante ou glacée"

„Son image, sans cesse, ébranle ma pensée"

Adevărurile lui Smith mai au încă ceva absolut.

Astfel, Conrad spune: „Că doctrina liberului schimb a lui Adam Smith conține în ea un adevăr fundamental, aceasta nu ar putea îndrăzni să o conteste astăzi nici un economist". De altfel, doctrina sa asupra liberului schimb a suferit pînă azi puține modificări. Georg Jahn, în articolul „Freihandelslehre"[297], scrie: „Forma relativ sistematică pe care Adam Smith a dat-o doctrinei liberului schimb a fost păstrată mai întîi nemodificată de către urmașii și discipolii lui direcți".

Această concluzie se referă nu numai la urmașii imediați, căci autorul scrie mai departe (în „Neuer Beitrag zur Freihandelslehre"): „Același lucru este valabil și pentru marele număr de economiști însuflețiți de aceleași convingeri care au participat la „Congresul economiei naționale" sau au luptat în scris pentru realizarea liberului schimb".

De altfel, aceste constatări au fost făcute de toți acei care au urmărit evoluția gîndirii economice de la Smith și pînă astăzi și care regretă uneori sincer că numai rareori i se aduc școlii liberului schimb noi argumente.

§ 288. Ceea ce trebuie evidențiat la Smith, înainte de orice, este *intuiția* lui într-adevăr cu totul excepțională. Ceea ce îi lipsește din păcate este cunoașterea exactă a tuturor realităților economice (în afara celor din Anglia) și analiza profundă a anumitor fenomene.

Înainte de toate, noi admirăm la Smith faptul că el s-a străduit, întocmai ca și fiziocrații, să ierarhizeze activitățile economice într-o anumită ordine și că a formulat anumite criterii pentru această ierarhizare.

Cel dintîi criteriu este cantitatea de muncă productivă, pusă în mișcare sau declanșată de către o activitate productivă.

Al doilea criteriu este volumul valorii de schimb cu care crește în fiecare an venitul național.

Este adevărat că în aplicarea practică a acestor criterii, Smith face o mare eroare, atunci cînd pune agricultura

[297] „Handwörterbuch der Staatswissenschaften".

înaintea industriei. Clasificarea este tocmai inversă. Tot ceea ce am arătat noi dovedește clar că industria trece înainte.

Totuși, nu este mai puțin adevărat că ideea de a face o astfel de clasificare și de a stabili criterii în acest scop, este în sine remarcabilă [298].

§ 289. Erorile lui Smith provin mai ales din două surse: Smith *își bazează ideea de valoare pe costurile de producție și consideră munca omenească drept ceva întotdeauna uniform.*

Asupra celui dintîi punct este inutil să mai insistăm; el a fost deja de multă vreme rezolvat definitiv de știință.

Al doilea punct este încă actual, fiindcă mai dă și astăzi ocazie unor erori grosolane. Munca omenească nu este însă uniformă; dimpotrivă, ea este un factor extrem de inegal și de diferențiat. *Ea este poate cel mai diferențiat și mai eterogen dintre toți factorii economici și dintre toate lucrurile, care poartă unul și același nume.*

Totdeauna, și chiar în timpul fiziocraților și al lui Adam Smith, a fost la fel. Au existat totdeauna diferențe enorme între gradele de măiestrie cerute de diferitele feluri de muncă, după cum au existat diferențe enorme între productivitățile acestora. În zilele noastre, aceste diferențe au devenit însă uriașe, deoarece în industria modernă performanțele omului sînt mult inferioare celor pe care le realizează forțele supuse stăpînirii lui.

Munca omenească este încadrată și sprijinită de forțe fizice și chimice. Omul execută adesea un lucru secundar, o muncă de simplă supraveghere. El pune în mișcare forțele naturale fizice și chimice și le lasă să acționeze.

Există fabrici de produse unitare care se obțin prin procedee chimice, cum sînt fabricile de ciment, de carbon, de sodă caustică, sau de geamuri mecanice, în care omul, cum am mai arătat, joacă un simplu rol de *intermediar între forțele naturii,* care acționează singure. Omul devine astfel, pentru a întrebuința o expresie scoasă tocmai din chimie, un simplu *catalizator,* a cărui prezență este necesară pentru ca reacția între diferitele elemente să poată începe.

Remarcabil din punct de vedere economic este și faptul că acești muncitori, a căror muncă are o productivitate atît

[298] Putem spune chiar că teoria noastră, prin faptul că acordă o importanță atît de mare ierarhizării ramurilor de producție, se leagă întrucîtva cu evanghelia economiei naționale a lui Smith.

de mare, deseori nu sînt muncitori calificați, ci de multe ori muncitori manuali. *Numai mașinile automate le permit să realizeze o producție netă atît de importantă.*

În aceste condiții nu este de mirare că disparitățile în productivitatea muncii pe muncitor sînt atît de mari între diferitele industrii.

După cum am văzut din statistica americană (vezi tabelul de la § 98) există industrii în care producția netă a unui muncitor pe un an se ridică la 8 300 de dolari, iar altele în care coboară la 635 de dolari. Și totuși există încă economiști care, credincioși lui Adam Smith, continuă să discute asupra muncii ca factor omogen și care ne asigură onest că produsele se schimbă între ele după regula: „cantitate de muncă egală contra cantitate de muncă egală".

Absurditatea doctrinei liberului schimb vine tocmai de aici; bazele ei: *egalitatea dintre valoare și costurile de producție și echivalența muncii sînt fundamental false* și totuși continuă să se susțină ferm rezultate care se bazează pe principii false.

Nu există nimic mai paradoxal pe lume. Și totuși, există unii care voiesc să bazeze pe o asemenea contradicție viața economică a popoarelor.

§ 290. Să revenim la criteriile lui Smith: nimic nu este mai criticabil decît cel dintîi, după care cantitatea de muncă omenească pusă în mișcare (declanșată) ar fi semnul superiorității unei ramuri de producție. Dimpotrivă, *economia de muncă* este un asemenea criteriu. Nu *maximum de muncă*, ci *maximum de productivitate a acestei munci omenești* ar trebui să fie unitatea de măsură pentru oricare superioritate economică.

Dacă criteriul lui Smith ar fi exact, atunci piramida lui Keops ar trebui să fie cea mai mare operă economică a tuturor timpurilor.

§ 291. Împotriva principiului ierarhizării activităților omenești se ridică obiecții care merită să fie examinate. Rist este de părere că ideea de ierarhizare nu se împacă cu ideea diviziunii muncii, care proclamă și dovedește „egalitatea"(?) diferitelor activități omenești.

Aici există o simplă neînțelegere. Totul depinde de punctul de vedere din care se consideră egalitatea sau ierarhia. Dacă este vorba de un punct de vedere etic, filozofic sau chiar politic, atunci orice muncă omenească este egală, fiindcă este legată de funcții sociale care rezultă din necesitatea

diviziunii muncii. Și astfel nu este just să facem sub acest raport deosebiri prea tăioase între diferitele feluri de muncă.

Dar, din punct de vedere economic este cu totul altceva. *Că voim sau nu, munca este inegală atît, prin calitățile ei subiective, cît și prin condițiile obiective inegale (cadrul exterior al muncitorului) în care se desfășoară munca.*

Este dar inutil să creăm un element mai mult de confuzie. *Ierarhia muncii, considerată numai din punctul de vedere economic, există și constituie chiar un fapt fundamental în producția modernă.*

§ 292. Dar, să revenim la erorile clasificării lui Smith. De ce așază Smith, la fel cu fiziocrații, agricultura înaintea industriei? De ce găsește că industria posedă o *mai mică productivitate a muncii* decît agricultura? Deoarece, după cum spune el, agricultura dă totdeauna trei rezultate:

a) restituirea capitalului întrebuințat (semințe etc.);
b) întreținerea agricultorului;
c) renta funciară;

În același timp industria nu dă decît două rezultate:

a) restituirea capitalului întrebuințat;
b) întreținerea muncitorului.

Renta nu există.

„Agricultura este deci asemeni unei gospodării cu trei copii, în timp ce industria nu are decît doi"! Așadar, agricultura este cea superioară.

Este aproape de necrezut ca la un om de geniu să se întîlnească atîta ... naivitate. Oare este destul să comparăm între ele trei sau două rezultate pentru ca să tragem o concluzie? Dar care este *valoarea* lor? Care este *greutatea* lor?

Ar fi inutil să mai insistăm, căci am văzut cum se apreciază și cum se măsoară *greutatea* economică.

Rezultatele, exprimate cantitativ și raportate la munca care le-a produs, ne permit să afirmăm că industria se află aproape totdeauna înaintea agriculturii și că există foarte puține cazuri în care anumite produse agricole rare și foarte valoroase, sînt superioare unor anumite ramuri lipsite de importanță ale industriei.

§ 293. Se vede bine că Smith a fost preocupat să găsească o adevărată *unitate de măsură* pentru muncă atunci cînd a scris: „Astfel, poate să fie mai mult efort într-o oră de muncă grea decît în două ore de activitate ușoară sau în activitatea de o oră, într-o meserie a cărei deprindere a reclamat zece ani de muncă, decît în activitatea unei luni

într-o ocupație obișnuită și simplă; dar nu este ușor să găsești o unitate de măsură exactă pentru dificultate sau pentru îndemînare" [299].

Smith n-a găsit această unitate de măsură fiindcă a căutat-o pe o cale greșită. Nu „consumul de muncă" individual este important; nu trebuie măsurată „dificultatea" sau „măiestria", ci *efectul social, rezultatul economic,* care singur, în problemele producției și ale schimbului, are valoare.

Nu este deci vorba să se măsoare munca unui singur individ, ci munca întregului complex în care omul lucrează: oamenii, instalațiile și organizația. Produsul net al acestei munci combinate se pune apoi în relație cu numărul de oameni care îl realizează.

Este adevărat că în timpul cînd Adam Smith a publicat opera lui (1776) — care avea să devină în viitor clasică — evoluția industrială modernă abia începuse. Omul nu era încă înhămat în puternicele organisme ale fierului, aburului și ale forțelor chimice; el se afla mult mai puțin sprijinit decît astăzi. Dacă cineva se gîndea la producție, atunci în mod firesc el se gîndea numai la omul singur.

Nu este însă nici un motiv ca aceste lucruri să fie uitate astăzi și ca *știința să se lase încă condusă de concluzii întemeiate pe realități dispărute.*

§ 294. Următoarea cugetare sintetică a lui Smith [300], care se citează foarte des, tinde să lovească protecționismul în plin: „Nici o reglementare comercială nu poate mări capacitatea de activitate a unei societăți, peste aceea care poate fi întreținută de capitalul ei. Ea poate numai îndruma o parte din capital într-o direcție spre care n-ar fi mers altfel, și nu e sigur cîtuși de puțin, că această direcție artificială ar fi mai avantajoasă pentru societate decît cealaltă direcție spre care s-ar fi îndreptat de la sine".

Afirmația lui Smith are un caracter șovăitor și timid: „Nu e cîtuși de puțin sigur". Mai mult nu se spune. Dimpotrivă, demonstrația noastră este categorică. Ea arată că în unul sau altul din cazuri, o țară obține *cu siguranță* foloase din protecția vamală.

[299] Adam Smith, *Op. cit.*, Cartea I-a, Cap. 5, p. 25.
[300] Adam Smith, *Op. cit.*, Cartea a IV-a, Cap. II, p. 303.

Din punct de vedere pur economic, nu există nici un caz îndoielnic. Sau protecția vamală este avantajoasă sau nu. Mai mult, răspunsul la această întrebare se poate da anticipativ în fiecare caz particular cu ajutorul raționamentelor și criteriilor noastre, deoarece *se poate măsura* dinainte *avantajul sau dezavantajul* pe care îl aduce pentru economia națională soluția protecționismului sau soluția liberului schimb.

§ 295. Mult mai categorică este afirmația următoare care se referă la cazul cînd două țări schimbă între ele mărfuri de valori egale: „Să nu se creadă — spune Smith — că nimeni nu pierde și nimeni nu cîștigă". Dimpotrivă! „Un comerț încurajat prin subvenții și monopoluri poate să fie dezavantajos pentru țara care ia astfel de măsuri și chiar este dezavantajos *de obicei,* după cum voi dovedi mai tîrziu".

Noi am demonstrat că în comerțul internațional, în dezavantaj este cel care exportă mărfuri cu o *mică productivitate a muncii,* însă este în avantaj acela care exportă *mărfuri de o mare productivitate a muncii.*

Deci, dacă subvențiile (și chiar monopolurile) sînt fixate potrivit intereselor naționale, ele duc direct la ridicarea productivității medii a muncii țării, ca și la aceea a exporturilor, și nu pot să exercite nici o influență dezavantajoasă, ci cu totul invers.

§ 296. O constatare justă, căreia Smith i-a dat o formulare cu totul remarcabilă, ne permite să prezentăm într-o lumină mai clară propriile noastre concluzii.

Există, după Smith, o *balanță națională mult mai importantă decît balanța comercială;* aceasta constă în diferența dintre producția anuală și consumul anual al unei țări. Cînd producția întrece consumul, excedentul servește la formarea capitalului. Însă această balanță națională poate să fie favorabilă, chiar dacă balanța comercială este nefavorabilă.

Toate acestea sînt perfect adevărate. Dar noi putem să dovedim că tocmai protecționismul duce la excedentul balanței naționale, prin faptul că încurajează activitățile cele mai productive. Într-adevăr, în toate întreprinderile în care producția netă pe muncitor (productivitatea muncii) este mare, această productivitate a muncii depășește de un multiplu de ori valoarea celor consumate de muncitor. Însă, ceea ce depășește consumul calculat exact al muncitorilor și patro-

nilor, reprezintă economiile care sporesc în fiecare an bogăția națională [301].

În statistica producției trebuie să căutăm *posibilitatea de economisire* în două locuri. Întîi *în salariile muncitorilor*. Cu cît sînt mai mari salariile, cu atît este mai mare diferența dintre cuantumul salariilor și al cheltuielilor indispensabile vieții. Este adevărat că o dată cu creșterea salariilor sporește și standardul de viață al muncitorilor. Dar este tot atît de adevărat că *marja* disponibilă pentru economisire, care nu există de loc atunci cînd salariile sînt prea mici, apare și sporește abia atunci cînd salariile cresc.

În al doilea rînd, posibilitățile de economisire trebuie căutate în *diferența care există între producția netă și salarii* (vezi § 98 asupra importanței acestei diferențe în industria americană).

Această diferență cuprinde în afară de amortizarea costurilor instalației (vezi § 39) și profitul capitalistului, rezervele, impozitele și noile investiții. Aceste investiții noi reprezintă hotărît o *creștere a avuției naționale*, iar în ceea ce privește profitul capitaliștilor (ca de altfel și impozitele) [303], o parte din aceste posturi vor constitui și ele la rîndul lor investiții și plasamente, deci tot o creștere a bogăției țării. În consecință, industriilor care au o mare productivitate a muncii (adică o mare producție netă pe cap de muncitor) le rămîn totdeauna mari posibilități pentru acumulare de capital.

[301] În ceea ce privește formarea capitalului, lucrul cel mai important este de a asigura națiunii cel mai mare venit posibil, căci de obicei o parte importantă a venitului național nu este consumată ci păstrată pentru a servi la noi investiții.

După datele lui W o y t i n s k i [302] din 1902, din venitul total anual al Angliei, care se ridica la 1 750 milioane de lire sterline o fracțiune de 264 milioane de lire sterline, adică de 15%, constituie creșterea anuală a bogăției naționale. În același timp, din venitul anual al Germaniei de 2 000 de milioane lire sterline, o fracțiune de 200 milioane de lire sterline, deci 10%, constituia creșterea bogăției naționale. Bineînțeles că sporul de bogăție națională nu se prezintă cu necesitate sub formă de agonisire. Există și alte forme ale acestui spor, între care mai ales construirea de noi instalații industriale efectuate direct în fiecare întreprindere industrială prin extinderea aparatului de producție. Economisirile private propriuzise au totuși o importanță destul de mare, căci în Statele Unite, de pildă, ele se ridicau în 1900 la 1 569 de milioane de dolari, dintr-un venit național total de 17 965 milioane de dolari, ceea ce însemna 8,7%.

[302] Wl. W o y t i n s k i, *op. cit.*, Vol. I, p. 196.

[303] Oare statul nu întrebuințează o parte din veniturile sale ca să execute lucrări publice sau să-și amortizeze datoriile în străinătate?

Nu la fel se petrec lucrurile în industria ușoară și în agricultură, pentru că aici producția netă pe cap de muncitor este minimală și astfel — în ciuda standardului de viață frecvent inferior — pentru muncitorul agricol „marja" pentru economisire este extrem de limitată [304].

Așadar, întreprinderile industriale cu o mare productivitate a muncii sînt acelea care contribuie mai mult la sporirea diferenței între producția netă a națiunii și consumul ei anual, adică la excedentul bilanțului național (în sensul lui S m i t h).

O dată mai mult, punctul de plecare al lui S m i t h este exact, dar concluziile lui sînt false.

— *FRIEDRICH LIST* —

§ 297. Ca toate marile opere din știința economică, opera lui L i s t este pătrunsă de spiritul epocii autorului, de spiritul patriei sale și în definitiv de personalitatea sa [305].

În anul 1834, în Germania ia naștere o mare piață internă prin fundarea Zollverein-ului. În 1841 apare „Das nationale System" a lui L i s t, o operă de mare actualitate, străbătută de un puternic spirit polemic.

Charles R i s t, judecînd în mod sintetic opera lui L i s t, afirmă: „El a găsit adevăruri noi care asigură cărții lui *o valoare teoretică durabilă*".

Iată un lucru de care ne îndoim: Pentru ca o teorie să aibă o valabilitate durabilă, trebuie ca fenomenul pe care vrea să-l „teoretizeze să fie explicat în cauzele sale generale și permanente. Durabilitatea unei teorii reprezintă o funcție a valabilității ei generale în timp și în spațiu.

Or, L i s t [306,307] *n-a stabilit o teorie a fenomenului protecționist.* Este destul să se observe că protecționismul real

[304] A. S m i t h scrie *(op. cit.*, Cartea IV-a, Cap. II, p. 306*)*: „Activitatea societății se poate mări numai în raport cu creșterea capitalului ei, iar capitalul ei poate crește numai în raport cu ceea ce se poate economisi treptat din venitul ei", ceea ce a atras critica tăioasă a lui C a r e y *(op. cit.*, vol. III, p. 55*)*: „Aceste cuvinte caracterizează concepțiile care domină cea mai înapoiată parte a omenirii".

[305] Ch. R i s t scrie în acest sens: „Opera lui este istoria Germaniei între anii 1800 și 1840", iar L i s t spune despre el însuși: „Istoria cărții mele este istoria unei jumătăți din viața mea".

[306] Friedrich L i s t, *Sistemul național de economie politică*, Editura Acad. R.S.R., București, 1973.

[307] Friedrich L i s t: „Dacă, așa cum se spune, prefața unei cărți trebuie să cuprindă istoricul ei, atunci am de povestit, aici, aproape jumătate din

sparge cadrul mult prea condiționat de timpul în care List l-a profesat și apărat. *Protecționismul este deci cu totul altceva, ceva de o mult mai mare anvergură; el nu este ceea ce List a turnat în formulele lui teoretice.*

List, de altfel, nu a combătut niciodată în mod deschis liberul schimb. El nu a respins unul cîte unul argumentele școlii liberale [308].

Cu atît mai puțin el a întemeiat un sistem propriu, general și durabil, care să poată fi prin el însuși un contra-sistem și o contestare completă a liberului schimb. Pe scurt, el nu a luat taurul de coarne.

§ 298. List a deplasat numai controversa dintre liberul schimb și protecționism și a cedat teren, atunci cînd a recunoscut ca *adevărate în generalitatea lor principiile liberului schimb.* În loc de o doctrină generală, el a creat una cu caracter excepțional. El a căutat să obțină pentru protecționism o importanță specială și trecătoare care depinde de o mulțime de condiții și restricții și — ceea ce este mai grav — *a prezentat protecționismul ca pe un sacrificiu economic* [309], *ca pe un rău necesar a cărui scuză este de a fi vremelnic* [310].

---

viața mea, căci au trecut mai mult de douăzeci și trei de ani de cînd, pentru prima dată, am pus la îndoială valabilitatea teoriei dominante din economia politică, de cînd mă trudesc să cercetez erorile ei și cauzele principale ale acestora" (Prefață, p. 1).

[308] W. Bickel, *op. cit.*, cap. VIII, p. 140: „Prin List teoriile liberului schimb nu sînt negate, ci numai restrînse. Liberul schimb nu este contestat, ci menținut numai ca un scop final".

[309] Fr. List, *Op. cit.*, Introducere, p. 41: „Chiar dacă protecționismul vamal scumpește pentru cîtva timp produsele industriale, el asigură pentru viitor prețuri mai reduse, ca urmare a concurenței interne, căci o industrie care a ajuns la completa sa dezvoltare poate să reducă prețurile fabricatelor ei cu atît mai mult, cu cît spezele de transport și profitul comercianților se adaugă la exportul de materii prime și de produse alimentare și la importul de fabricate.

În orice caz, pierderea produsă națiunii de taxele vamale protecționiste, constă numai în valori; națiunea cîștigă, în schimb, forțe, cu ajutorul cărora va fi pusă, pentru totdeauna, în situația de a produce sume incalculabile de valori. Această cheltuială de valori trebuie, așadar, să fie considerată numai ca preț al educării industriale a națiunii".

[310] Fr. List, *Op. cit.*, p. 129: „Dacă, deci, taxele vamale protecționiste impun un sacrificiu de valori, acesta se compensează prin realizarea unei forțe productive, care nu numai că asigură țării, pentru viitor, o cantitate infinit mai mare de bunuri materiale, dar îi asigură și independența industriei în timp de război".

Întregul sistem al lui List se bazează pe ideea unui sacrificiu momentan, în vederea unei despăgubiri viitoare. Este o făgăduială pentru... lumea cealaltă, este misticism pur [311].

List oferă națiunii un program, care începe cu sacrificii, aducătoare mai tîrziu de roade minunate. Aceasta este — după Rist — o concepție „dinamică" a protecționismului.

Cuvîntul este prea măgulitor.

§ 299. Dacă, după cum am demonstrat anterior, o politică protecționistă înțeleaptă înseamnă un avantaj *direct și imediat* pentru o țară și că o nouă fabrică aduce, din prima zi a existenței ei, — chiar cînd se găsește într-o stare de inferioritate față de străinătate — un folos economic concret și pur pentru popor, atunci se va putea justifica chiar și o concepție „statică" a protecționismului.

În realitate, protecționismul este pentru un popor nu numai o afacere bună pe termen lung, ci poate fi chiar și imediat o afacere bună. Această recunoaștere aruncă o lumină nouă asupra substanței intrinseci a fenomenului protecționist și face să apară total insuficiente și *contrare adevărului* teoriile lui List.

§ 300. Însă, în ideea lui asupra evoluției, un punct merită un elogiu absolut.

Acesta este *importanța pe care el o acordă dezvoltării forțelor productive materiale și morale ale poporului.*

Cîștigul indirect care rezultă din dezvoltarea acestor forțe înseamnă un avantaj imens pentru o țară, chiar dacă — cum presupune List — din punct de vedere strict material nu există nici un cîștig, ci numai sacrificii pentru țară.

Iar faimosul lui aforism [312]: „Forța de a crea bogății este deci infinit mai importantă decît bogăția însăși; ea garantează nu numai posesiunea și sporirea celor dobîndite, ci și posibilitatea de înlocuire a celor pierdute" — rămîne un „Vademecum" pentru economiștii și oamenii de stat ai tuturor timpurilor.

§ 301. Cum arătam anterior, List nu atacă însă bazele propriu-zise ale liberului schimb; el admite principiul funda-

---

[311] Fr. List, *Op. cit.*, Cartea 2, Cap. 12, p. 129: „Națiunea trebuie să sacrifice și să știe să renunțe la unele *bunuri materiale*, pentru ca să dobîndească forțe spirituale sau sociale; ea trebuie să sacrifice avantaje prezente, pentru a și le asigura pe cele viitoare".

[312] Fr. List, *Op. cit.*, Cartea 2, Cap. 12, p. 122.

mental al liberului schimb atunci cînd anunță: „Restricția este un mijloc; libertatea este țelul".

Noi am demonstrat că „prețul ieftin" nu este suficient pentru a asigura unui stat un avantaj prin importul unei mărfi, în comparație cu producția ei în țară (vezi § 110 și 111).

Cînd List în acest punct principal a făcut o concesie liberului schimb, el *i-a cedat totul.*

§ 302. List a limitat aplicarea protecționismului la anumite popoare, la anumite epoci ale dezvoltării lor și la un anumit grad al protecției.

Care sînt aceste popoare? Sînt „cele care întrunesc toate condițiile, toate mijloacele spirituale și materiale necesare ca să creeze o industrie proprie și să atingă, astfel, gradul cel mai înalt de civilizație, de prosperitate și de putere politică, dar al căror progres ar putea fi frînat de concurența unei industrii străine — numai pentru astfel de țări pot fi legitime măsurile comerciale restrictive, în scopul de a crea și proteja o industrie proprie..." [313]. Dar cum se pot recunoaște oare apriori aceste calități, înainte ca un popor să fi încercat a produce ceea ce liberul schimb absolut îi interzice să producă? Mersul se învață numai prin mers.

Punînd justificarea protecționismului pe acest teren mișcător al recunoașterii favorabile a „calităților" și a „resurselor morale" ale unui popor, List slăbește enorm propriul său principiu fundamental. Pe de o parte, el îl lasă cu totul la discreția relei voințe a liber-schimbiștilor, iar, pe de altă parte, a bunului plac interesat la culme al protecționiștilor.

Cît privește granița dintre ceea ce trebuie protejat și ceea ce nu trebuie protejat, el o deplasează din domeniul științei în acela al capriciului și al sentimentului.

Protecționismul lui List rămîne astfel ezitant, nehotărît și relativ.

§ 303. Granița pe care List ar dori să o fixeze protecționismului, de-a lungul anumitor epoci din evoluția popoarelor și anume limitîndu-l la începutul dezvoltării lor industriale, este tot atît de imprecisă ca și însăși alegerea popoarelor.

Într-adevăr, cine trebuie să hotărască efectiv cînd o industrie poate fi considerată că „a ieșit din vîrsta copilăriei"? În realitate, industriile sînt ca și femeile; nu vor

[313] Fr. List, *Op. cit.*, Cartea a II-a, Cap. 15, p. 150.

niciodată să se recunoască bătrîne. Căci tinerețea le aduce privilegiul „protecției educatoare" a lui List.

După Thomson (Political Economy) pe care îl cităm din Jenks, trebuie cel puțin timpul a *două generații* pentru ca o industrie nouă să devină stăpînă pe piața internă. Evident că aici domnește în întregime bunul plac. Oare industria americană nu invocă și ea privilegiul mult prea fragedei ei tinereți?

Aici este deci un al doilea punct în care List a limitat protecționismul. Această limitare printr-o graniță care poate să fie așezată după bunul plac este absolut nesatisfăcătoare.

Este interesant să relevăm aici un calcul care s-a încercat pentru a stabili în mod matematic durata îndreptățită a unei taxe protecționiste, în funcție de pierderea anuală pe care ea ar provoca-o economiei naționale și de beneficiul anual pe care industria protejată ar putea să-l aducă după încetarea regimului de protecție. Calculul a fost citat de Sumner [314].

Fie a pierderea medie anuală suferită de o țară atîta vreme cît durează regimul de protecție a unei industrii; b beneficiul anual adus de acea industrie după înlăturarea protecției; x numărul de ani cît trebuie să dureze protecția; r dobînda normală a pieței.

Pierderea produsă prin regimul de protecție calculată în valori actuale pentru momentul în care începe protecția este de:

$$a + \frac{a}{(1+r)} + \frac{a}{(1+r)^2} + \cdots \frac{a}{(1+r)^x} = 1$$

Beneficiul realizat mai tîrziu, calculat pentru același moment, este:

$$\frac{b}{(1+r)^x} + \frac{b}{(1+r)^{x+1}} + \ldots \text{ (pînă la infinit)}$$

Ca să existe egalitate între pierdere și beneficiu, adică între sumele celor două serii de mai sus, trebuie să avem:

$$x = \frac{\log\left(\frac{b}{a}+1\right)}{\log(1+r)}$$

[314] W. G. Sumner, „Jurnal des économistes" (Aug.—Sept.) 1873, p. 168.

Pentru r=6% avem următorul șir de soluții:

x = 5	b = 0,33 a
x = 10	b = 0,80 a
x = 25	b= 3,29 a
x = 100	b = 3,39 a

Să traducem aceste rezultate în limbajul obișnuit.

Dacă protecția durează 5 ani, pierderea totală pe care o produce va fi compensată, atunci cînd beneficiul anual care urmează după încetarea regimului de protecție va reprezenta cel puțin 0,33% din pierderea anuală suferită de economia națională în timpul protecției

Dacă protecția durează 10 ani, pierderea totală pe care o produce va fi compensată, atunci cînd beneficiul anual care apare la sfîrșitul regimului de protecție va reprezenta 0,80% din această pierdere etc.

Sînt multe lucruri de criticat în acest calcul, de altfel destul de ingenios.

Întîi, *noi nu recunoaștem că protecția reprezintă o pierdere !* Dimpotrivă, dacă ea este bine aplicată, aduce un cîștig cert pentru națiune *din cel dintîi an al aplicării sale.*

În al doilea rînd, în acest calcul este ceva cu totul arbitrar și anume data la care raportăm pierderea și cîștigul pentru a le compara între ele și care în speță este socotită data la care începe regimul de protecție.

Însă, interesele unei națiuni nu trebuie niciodată să fie tratate întocmai ca interesele particularilor; ele nu trebuie să fie raportate la un anume moment din viața națiunii. *Viața națiunilor este eternă. Valorile de ieri și cele de astăzi nu diferă atît de mult unele de altele, așa cum arată calculul obișnuit al dobînzilor compuse.*

Dar, este inutil să mai continuăm. Căci la urma urmei nu voim să acordăm acestui fel de speculație mai multă atenție decît merită!

§ 304. În sfîrșit, în ceea ce privește nivelul protecției, L i s t este foarte categoric și impune anumite limite cu totul arbitrare. Într-adevăr, el scrie[315]: „În general trebuie să admitem că acolo unde o ramură industrială nu poate să se dezvolte cu o taxă vamală protecționistă de 40 pînă la 60 la sută la început și nu se poate menține apoi cu una per-

[315] Fr. L i s t, *Op. cit.*, Cartea II, Cap. 26, p. 230.

manentă de 20 pînă la 30 la sută, acolo lipsesc condițiile fundamentale pentru industrie".

Demonstrația pe care am făcut-o (§ 183) ne dispensează să revenim asupra acestei afirmații. Nu există nici o limită care ar putea să fie fixată *a priori* pentru nivelul protecției. De ce tocmai 60% și de ce nu 30% sau 100%?

Noi am demonstrat clar că sînt cazuri cînd se poate dovedi cum, din punct de vedere strict economic, o taxă vamală de 10% este absurdă, iar o taxă vamală de 200% este admisibilă, pentru că efectul ei final înseamnă un cîștig net pentru țară.

Empirismului lui L i s t, noi i-am opus un criteriu rațional, care ne permite să trasăm în fiecare țară *limitele între domeniul natural al liberului schimb și cel al protecționismului.*

§ 305. De altfel, empirismul de care îl învinuim pe L i s t, și care derivă din faptul că el *nu a creat o adevărată teorie a protecționismului capabilă să-l orienteze în toate cazurile particulare, procurîndu-i mijloace de apreciere sigure și obiective,* îl vom regăsi de-a lungul întregii lui opere.

Cea mai bună dovadă a empirismului și arbitrariului afirmațiilor lui L i s t este că el se pronunță în regulă generală *împotriva oricărei protecții acordată agriculturii*[316].

Însă nu există nici un motiv pentru a exclude apriori o anumită ramură de producție de la dreptul la protecție. Potrivit expunerilor noastre (vezi § 174), fiecare caz particular trebuie să fie examinat în mod special și dacă o anumită ramură de producție (agricolă sau alta) dovedește o foarte înaltă productivitate a muncii, este foarte bine să i se vină în ajutor cu o protecție care să-i garanteze existența. Există, de altfel, în agricultură ramuri de producție de un randament foarte înalt și o mare productivitate a muncii, cum este de pildă cultura viței de vie și aceea a unor plante cu întrebuințare industrială. Productivitatea muncii acestora poate să depășească citeodată cu mult pe aceea a anumitor ramuri ale industriei și dreptul lor la protecție poate fi mai mare decît cel al mărfurilor industriale.

§ 306. Dar de ce oare exclude L i s t agricultura de la orice protecție[317]? Pentru trei motive:

[316] H a r m s, *Die Zukunft der deutschen Handelspolitik* (Jena, 1925): „Nu este de înțeles cum agricultura nu a fost cuprinsă în cadrul ideii de educație a lui L i s t".

[317] Fr. L i s t, *Op. cit.*, Introducere, p. 39: *„A dori să ridici agricultura internă prin taxe vamale protecționiste constituie o încercare absurdă,*

a) Primul, *fiindcă agricultura profită indirect din dezvoltarea industriilor*. Dar acesta nu este un motiv. Căci există și ramuri industriale care profită indirect din dezvoltarea altor ramuri industriale. Din această cauză ele nu trebuie protejate?

b) Al doilea, fiindcă scumpirea produselor agricole, ca urmare a protecției vamale, *stînjenește industria*. Nici acesta nu este un motiv. Ramurile industriale își furnizează reciproc materiile de care au nevoie. Este acesta un motiv pentru a refuza uneia din ele protecția? Nu!

Într-un tarif vamal bine alcătuit se pot calcula totdeauna taxele vamale în așa fel, încît fiecare industrie să-și găsească protecția de care are nevoie, chiar dacă este handicapată de protecția acordată industriilor furnizoare ei.

c) În fine, ca ultim argument contra protecției agriculturii, L i s t socotește că *agricultura este mai supusă influențelor locale decît celelalte industrii*, fiind mai legată de condițiile naturale ale pămîntului și că *protecționismul agricol ar tulbura un echilibru legic, care este dictat de către însăși natură*.

Desigur, este ceva adevăr în acest argument. Dar, rigiditatea relativă a agriculturii, comparativ cu elasticitatea și mobilitatea industriei, nu mai este astăzi atît de evidentă ca pe vremea lui L i s t. Metodele științifice de cultură — cum sînt întrebuințarea îngrășămintelor și a mecanizării — au lărgit posibilitățile omului de a influența condițiile naturale și deci de a se sustrage influențelor locale prea stricte indicate de natură.

Dar, în afară de aceasta, toate dificultățile naturale care contribuie la a determina echilibrul unei ramuri economice își găsesc expresia lor ultimă și sintetică în *productivitatea* muncii așa cum am definit-o noi.

Și dacă, cu toate aceste dificultăți, productivitatea muncii este atît de mare încît justifică o protecție, nici o ramură de agricultură nu poate fi exclusă de la acest drept prin aprecieri apriori.

§ 307. Este drept să observăm că, din punct de vedere practic, noi ajungem la concluzii destul de apropiate de L i s t, în ceea ce privește excluderea celor mai multe dintre

pentru că agricultura poate fi ridicată pe cale economică numai prin existența unei industrii interne și pentru că excluderea materiilor prime și a produselor agricole străine nu face decît să mențină industriile la un nivel înapoiat".

produsele agricole de la protecție. Dar, *justificarea noastră* diferă de aceea a lui L i s t. Noi nu găsim avantajos de a proteja o mare parte a ramurilor agricole din cauza prea micii lor productivități a muncii. Acest criteriu general și unitar al nostru ne spune că, în general, nu are nici o valoare să se protejeze agricultura.

De altfel, teoria noastră are tocmai acest avantaj că ne permite să judecăm fiecare ramură de producție fără aprecieri greșite și fără prejudecăți. *Ea nu este o teorie a protecționismului industrial, ci pur și simplu o teorie generală a protecționismului.*

§ 308. Nu numai în ceea ce privește agricultura, dar și în alte privințe, L i s t manifestă cîteodată o mare lipsă de înțelegere.

L i s t acuză, de pildă, pe mercantiliști de a fi susținut necesitatea absolută și universală a restricțiilor economice (a protecției).

R i s t salută faptul că teoria mercantilistă a balanței comerciale a fost eliminată definitiv din știință și laudă pe L i s t pentru faptul de a o fi înlocuit-o prin ideea educației industriale. Este drept că teoria mercantilistă a balanței comerciale era, în forma ei primitivă, falsă. Dar ea avea meritul de a încerca să fie o teorie generală a comerțului internațional. Doctrina lui L i s t nu poate să o înlocuiască, deoarece aceasta este *o teorie pentru un caz particular* și numai provizoriu aplicabilă *și nu poate să cuprindă schimbul internațional în toată întinderea lui.*

§ 309. Un alt exemplu de înțelegere deficitară din partea lui L i s t este faptul că recomandă națiunilor prea sărace sau prea înapoiate, pentru care educația industrială ar fi prematură, să rămînă la regimul liberului schimb, care ar constitui prima și elementara treaptă a educației economice. El este de părere chiar că orice grabă în aplicarea protecției se răzbună printr-o scădere a nivelului de viață al națiunii[318].

[318] Fr. L i s t, *Op. cit.*, Introducere, p. 39: „Educarea economică a națiunilor situate pe o treaptă înapoiată de cultură sau care au o populație redusă față de suprafața și productivitatea teritoriului lor se va realiza în modul cel mai fericit prin comerțul liber cu națiuni foarte culte, foarte bogate și foarte industrializate. Orice restricții în comerțul unei astfel de națiuni, făcute în scopul de a crea industrii, sînt premature și dăunătoare nu numai pentru prosperitatea întregii omeniri, ci chiar și pentru dezvoltarea națiunii respective".

Această rezervă a lui List este, după tot ceea ce am arătat, nejustificabilă.

Chiar pe cele mai de jos trepte ale civilizației există industrii elementare care pot să ia naștere și a căror productivitate a muncii, oricît ar fi de scăzută, este totuși mai mare decît productivitatea *medie* a muncii, care într-o țară puțin dezvoltată este foarte redusă. Chiar la începuturile lor, în fazele cele mai primitive, industria și agricultura își păstrează poziția relativă între ele, caracterizată prin superioritatea industriei asupra agriculturii.

§ 310. De altfel, List are și alte rezerve în ceea ce privește aplicarea protecției. El refuză, de pildă, dreptul la o politică protecționistă pentru micile națiuni atunci cînd scrie[319]: „O națiune al cărei teritoriu nu este vast, nu oferă resurse naturale variate și nu stăpînește gurile fluviilor sale sau nu este bine arondat nu poate să aplice de loc sistemul protecționist sau nu-l poate aplica cu deplin succes".

Acest punct de vedere va apare mai departe, ca o concluzie a antitezei dintre națiunile mari și cele mici, în următoarea formulare[320]: „Un stat mic nu poate niciodată să-și dezvolte perfect diferite ramuri de producție pe teritoriul său. Pentru el, orice protecție se transformă în monopol particular".

În ceea ce privește limita teritorială minimă care poate fi protejată noi am arătat că ea poate să coboare mult mai jos decît se crede de obicei și că, mai ales pentru industriile care realizează o producție uniformă de articole simple, este avantajos de a le asigura protecția *chiar pentru teritorii foarte mici*, cum ar fi, de exemplu, un oraș.

Iar dacă ia naștere un monopol particular, acesta este un dezavantaj de *ordin interior*, care nu cauzează absolut nici o pagubă pentru totalitatea națiunii.

§ 311. Cu toate aceste lacune, este interesant de cercetat dacă influența lui List a fost vastă și durabilă și dacă List este într-adevăr acela care a imprimat protecționismului contemporan caracteristicile sale.

Charles Rist neagă categoric acest lucru: „După cum List nu este un moștenitor direct al vechiului mercantilism, tot așa sistemul lui nu poate să fie considerat ca punctul de plecare al protecționismului modern".

[319] Fr. List, *Op. cit.*, Introducere, p. 39.
[320] *Ibidem*, Cartea 2, Cap. 15, p. 148.

De altfel, există o mare, bine cunoscută întrerupere, un salt lung de la epoca lui List (1840) pînă la reizbucnirea protecționismului modern, care începe în anul 1879.

Pe de altă parte, protecționismul, aproape universal și cu caracterul permanent de astăzi, se situează nu numai „alături" de doctrina lui List, dar apare chiar ca o răsturnare a acesteia.

Dacă List ar mai trăi, ar cere Statelor Unite, unde aproape că nu mai există industrii tinere, abrogarea sistemului protecționist, aproape tuturor țărilor reducerea taxelor vamale și, în sfîrșit, suprimarea atît de răspînditelor astăzi bariere vamale pentru produsele agricole.

§ 312. În fața acestor rezultate, trebuie să fim absolut de acord cu următoarea afirmație a lui Rist:

„List nu a abordat *teoria abstractă* a comerțului internațional" și în încheiere: „Nici în politica practică, nici în știință doctrina protecționismului lui List nu a lăsat urme importante"[321].

Dacă meritele sale în ce privește teoria și doctrina comerțului internațional rămîn discutabile, în schimb lui List îi revine gloria de a fi avut o adîncă înțelegere a cerințelor epocii sale.

El este cel dintîi care a transplantat, cu multă măiestrie, ideea de naționalitate din imperiul ideologiei în domeniul economic. El scrie[322]: „Trăsătura caracteristică a sistemului conceput de mine este naționalitatea. Întreaga mea construcție este clădită pe ideea de naționalitate ca verigă între individ și omenire".

Aceasta este ceea ce ne rămîne și nouă tuturor de făcut. Și aceasta constituie baza întregii noastre teorii, în care

[321] Charles Rist conchide cu dreptate că adevăratul protecționism trebuie căutat nu la List, ci în altă parte. Dar oare unde? El are aerul să ne îndrepte către Carey, care ar fi reprezentat singurul sistem complet de protecționism apărut după List.

Noi mărturisim că am fost decepționați examinînd opera lui Carey. Ea nu conține argumente noi.

De altfel, Jenks în volumul său *Henry Carey als Nationalökonom* (Jena 1885) scrie: „În expunerea politicii sale protecționiste, el a avut adesea idei și principii rezonabile, însă părerile lui sînt unilaterale și exagerate și *nu au adus nimic nou în această materie*".

Singura lui originalitate este de a fi preconizat protecționismul ca un sistem permanent valabil pentru toate țările și pentru toate mărfurile. Baza argumentării sale o constituie problema transporturilor.

[322] Fr. List, *Op. cit.*, Prefață, p. 21.

justificăm în totalitate protecționismul totdeauna în serviciul intereselor naționale, în ansamblu, spre a nu ține seama decît abia în al doilea rînd de repercusiunile sistemului de protecție asupra claselor sociale și a indivizilor fiecărei națiuni.

În afară de aceasta, List a știut, ca nimeni altul, să exalteze puterea creatoare a națiunii și să trezească sentimentul datoriei pentru punerea în valoare a posibilităților ei economice.

În același timp, el a avut înțelegerea justă a valorii burgheziei și a marelui rol care trebuia să-i revină acesteia în organizarea forțelor naționale și a ascensiunii lor active.

În sfîrșit, List a avut meritul de a fi năzuit, dincolo de protecționismul său, pe care îl dorea numai tranzitoriu, spre o înțelegere a tuturor popoarelor pămîntului, de îndată ce ele vor fi atins toate un înalt nivel de bunăstare și de cultură[323]. Și ca un ideal îndepărtat gîndul i se avînta spre o unificare a acelor două entități scumpe lui, alese în deviza sa: „Și patria și umanitatea".

§ 313. În decursul progresului economic al națiunii, totul depinde, înainte de orice, de rapiditatea formării capitalului.

Or, aici, List a dat o luptă grea cu „școala" lui Adam Smith.

Smith pretinde că protecționismul, prin scumpirea costurilor vieții diminuează economisirile deci întîrzie formarea capitalului și întemeierea noilor industrii.

[323] Fr. List, *Op. cit.*, Introducere, p. 34: „În prezent, asocierea națiunilor, care se realizează cu ajutorul comerțului internațional, este încă cu totul imperfectă, deoarece este întreruptă sau cel puțin slăbită de războaiele sau de măsurile egoiste ale unor națiuni.

Prin război o țară își poate pierde independența, avuția, libertatea, constituția și legile ei, specificul ei național și, în general, nivelul de cultură și de prosperitate pe care l-a atins, într-un cuvînt națiunea poate fi subjugată. Măsurile egoiste ale străinătății pot aduce prejudicii unei națiuni și pot s-o facă să regreseze în dezvoltarea ei economică.

De aceea, menținerea, dezvoltarea și progresul ideii de națiune constituie în prezent — și trebuie să constituie — obiectivul principal și idealul unei națiuni. Acesta nu este un ideal fals și egoist, ci un ideal înțelept și în deplin acord cu interesele reale ale întregii omeniri, căci pînă la urmă duce, în mod firesc, la asociația națiunilor pe baza ordinii de drept, la uniunea universală, care poate fi în folosul prosperității speciei umane numai atunci cînd mai multe națiuni ating aceeași treaptă de cultură și de putere, cînd deci asociația universală se realizează pe calea confederației".

Aici se află un cerc vicios. Partizanii liberului schimb recomandă, pentru întemeierea de industrii, așteptarea formării capitalului. Dar realitatea arată că, de fapt, capitalurile nu se formează niciodată din excedentul economisirilor din agricultură, ci din crescînda productivitate a industriilor. Ar trebui, deci, ca tocmai de la industrii să se aștepte totdeauna formarea capitalurilor pe care le pretinde înființarea lor.

Totuși, afluxul capitalului străin, combinat cu efectele protecționismului, poate să rupă acest „circulus vitiosus" și să dea un avînt dezvoltării industriale, chiar *înainte ca să se fi constituit un capital indigen suficient de mare*. Tocmai din această evoluție se va forma capitalul național.

§ 314. List, în disputa lui cu „Școala", arată că puterea de multiplicare a capitalurilor constă, mai ales, în transformarea forțelor naturale în capital material, sursa veniturilor. Or, această putere, înainte de orice, o posedă industria. De la ea, și din economiile obținute din veniturile create de industrie, derivă puterea unei țări de acumulare a capitalului.

Țările agricole care vor să rămînă pur agricole nu pot să-și întrețină în timp nici măcar propria lor populație. Numai industria, născută în mijlocul agriculturii, permite intensificarea producției și accelerarea acumulării capitalului.

Este de mirare că, deși a recunoscut această superioritate a industriei, List nu și-a dat seama că este vorba de un avantaj permanent a acestei mari ramuri de activitate omenească.

§ 315. Constatările noastre, rezultate din aprofundarea operei lui List, confirmă concluziile noastre.

Doctrina lui List nu a fost o teorie a protecționismului.

Adevărata teorie a protecționismului încă mai așteptă crearea ei.

ANEXĂ

O NOMENCLATURĂ INTERNAȚIONALĂ A MĂRFURILOR COMERȚULUI EXTERIOR

Este un fapt cunoscut că statisticile comerțului exterior sînt foarte greu de folosit, deoarece clasificarea mărfurilor importate sau exportate se face în diferitele țări după nomenclatura respectivelor tarife vamale.

Această nomenclatură diferă însă una de alta în diferitele țări, astfel că sub aceeași denumire, a aceleiași grupe de mărfuri, în două statistici diferite nu se înțeleg totuși mărfuri de același fel.

De exemplu, grupa „produse chimice" nu înseamnă în toate statisticile același lucru și nu cuprinde aceleași mărfuri în toate țările. Dacă acestor dificultăți li se asociază și aceea de a exprima valoarea în bani a importului și a exportului, nu este de mirare că rezultatele statisticilor se contrazic atît de mult!

Un fapt cunoscut de toți, care a fost adesea remarcat, este lipsa de concordanță în statistica comerțului exterior al diferitelor țări. Astfel, statistica germană indică un export de mărfuri textile în România de atîtea milioane de mărci, iar statistica românească, la rîndul ei, un import de mărfuri textile de atîtea milioane; aceste două cifre, care ar trebui să concorde, diferă în realitate considerabil una de alta.

În scopul suprimării acestor și a altor situații rele, neindicate aici în mod expres, au existat străduințe pentru stabilirea unei nomenclaturi internaționale unitare, care să cuprindă toate tarifele vamale, adică întreaga statistică comercială a lumii.

În rîndurile următoare noi propunem o metodă care face posibilă stabilirea unei nomenclaturi internaționale a tarifelor vamale care, în același timp, permite fiecărei țări să adapteze acest tarif necesităților ei, fără ca prin aceasta să iasă din unitatea nomenclaturii internaționale.

Sistemul nostru se bazează în principal pe ideea clasificării zecimale care va fi aplicată tuturor mărfurilor comerțului internațional[324].

Cum trebuie să se procedeze pentru a se găsi o asemenea nomenclatură universală, adică modelul unui tarif vamal unitar?

[324] Domnul Magnette, inspector general al serviciilor vamale belgiene, căruia i-au fost prezentate propunerile noastre de către Comisia experților care trebuie să pregătească pentru Liga națiunilor unificarea nomenclaturii vamale, ne-a dat în mod amabil explicații care țintesc să mențină indicarea prin litere și cifre, după cum s-a propus deja de la început pentru simplificarea nomenclaturii. Noi mărturisim că nu sîntem convinși de superioritatea acestui sistem față de sistemul zecimal.

Înainte de toate ordonăm în zece mari grupe toate obiectele comerțului internațional.

Noi propunem ca model următoarea clasificare[325]:

0. Animale vii
1. Alimente de origine animală
2. Diferite produse animale
3. Plante vii
4. Alimente de origine vegetală
5. Diferite produse vegetale
6. Minereuri și produse minerale
7. Produse ale grupelor menționate mai sus în compunere fizică
8. Aceleași în compunere chimică
9. (Rămîne liber)

Fiecare grupă va fi împărțită în subgrupe: de exemplu grupa 2 „Diferite produse animale" primește ca subdiviziuni de asemenea în clasificare zecimală:

20. Blănuri
21. Piei brute
22. Mărfuri din piele
23. Lînă și mărfuri din lînă
24. Mătase și mărfuri din mătase
25. Diverse

(26, 27, 28, 29 rămîn libere).

Mărfurile din lînă 23, de exemplu, vor fi subîmpărțite la rîndul lor în:

230. Lînă brută
231. Fire de lînă
232. Țesături din lînă
234. Tricotaje din lînă
235. Confecții din lînă

(236, 237, 238, 239 rămîn libere)

Articolul 231 „Fire de lînă" va fi din nou împărțit în:

2310. cu un singur fir
2311. cu două fire
2312. cu trei fire
2313. cu mai mult de trei fire

(2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319 rămîn libere)

Articolul 2311 se descompune, de exemplu, de asemenea în subdiviziunile:

23110. fire de lînă, din două fire, pînă la 10 000 m pe kilogram.
23111. aceleași de la 10 000—20 000 m pe kilogram
23112. aceleași de la 20 000—30 000 m pe kilogram
23113. peste 30 000 m pe kilogram

(23114, 23115, 23116, 23117, 23118, 23119 rămîn libere)

Cu ajutorul acestui sistem ar fi posibil, în mod logic, să fie cuprinse pur și simplu toate mărfurile care fac obiectul comerțului internațional.

Prin stabilirea acestei nomenclaturi ar putea fi cuprinse tarifele existente în toate țările pămîntului. Nici un articol nu ar rămîne în afara acestei prezentări.

Într-un prim proiect preliminar s-ar putea astfel include toate tarifele existente, așa cum sînt acestea, fără nici o încercare de simplificare logică.

[325] Toate clasificările și împărțirile următoare sînt prezentate numai ca exemplu. Totuși, exemplul menționat pune în justă lumină principiul ce trebuie introdus.

În al doilea proiect s-ar putea efectua această simplificare prin înlăturarea diferențierilor fără sens, la care se introduc anumite diferențieri conforme denumirilor obișnuite în toate țările.

Dacă cumva firele, menționate anterior ca exemplu, sînt clasificate într-o țară pe kilogram după lungimi între 10 000, 20 000 și 30 000 m și într-o altă țară după lungimea între 8 000, 16 000, 24 000 m, atunci această clasificare trebuie simplificată, indicîndu-se marfa în toate țările după aceeași măsură de lungime.

În acest mod s-ar putea stabili un tarif logic, unitar, care cu toată multiplicitatea necesară și diversitatea mărfurilor ar fi echitabil.

Acest tarif unitar (el este chiar o particularitate a sistemului nostru asupra căreia nu putem stărui îndeajuns) nu ar fi însă un tarif a cărui clasificare să fie obligatorie pentru toate țările.

O țară ar putea renunța la anumite rubrici ale tarifului unitar și să se mențină totuși în același cadru datorită sistemului zecimal.

Nomenclatura fiecărui stat i-ar fi prin urmare caracteristică, însă ar reprezenta un extras din nomenclatura general unitară.

Spre a reveni la exemplul anterior:

Dacă o țară renunță la subîmpărțirea zecimală a articolului 2311, adică consideră superfluu să împartă firele în 23110, 23111 etc., după lungimea lor pe kilogram, nu mai are de acceptat în nomenclatura ei internațională decît articolul 2311, adică firele de lînă din două fire.

Însă poate apărea și un caz încă mai complicat. O țară dorește, de exemplu, să facă la articolul 2311 numai două subdiviziuni pentru asemenea fire, a căror lungime pe kilogram se află sub sau peste 20 000 m.

În acest caz ea poate primi în nomenclatura ei articolul combinat 23110 și 23111. Și un al doilea articol 23112 și 23113, sau cu o altă denumire „cele 2311 rămase în plus".

După această clasificare desigur nu vor putea fi urmărite în statistica internațională toate modificările locale ale mărfii 23110, însă se vor putea urmări — și aceasta este important — modificările locale al mărfii 23110 în acele țări care le introduc separat și, în același timp, se pot urmări și în toate țările modificările locale ale mărfurilor introduse în grupa 2311.

Se obține astfel totdeauna aceeași bază de nomenclatură pentru statistica internațională și se pot compara între ele oricînd, de la o țară la alta, mărfurile sau grupele de mărfuri care poartă în toate țările exact aceleași denumiri.

Am arătat că comasarea mărfurilor de același fel este permisă în condițiile date; s-ar putea efectua chiar o comasare a grupelor de mărfuri învecinate pentru simplificarea tarifelor în astfel de țări, unde o prea mare diversitate nu ar avea nici un scop. Însă nici unei țări nu va trebui să-i fie permis să părăsească nicidecum cadrul tarifului unitar, fie prin introducerea unei noi mărfi care nu există în tariful internațional, fie prin comasarea a două mărfuri care în tariful unitar, internațional, sînt introduse separat, de exemplu 56614 cu 2322!

O asemenea simplificare va trebui interzisă și construcția tarifului unitar ar fi să fie efectuată astfel încît necesitatea comasării diferitelor mărfuri să nu mai survină vreodată.

Dar, cînd un stat a stabilit aceeași taxă vamală pentru mărfurile numite mai sus 56614 și 2322, această taxă vamală ar putea fi menținută; totuși, pentru o prezentare ordonată, ambele mărfuri ar trebui lăsate separat, fiecare la locul ei. Pentru statistica comerțului exterior, căreia nomenclatura îi servește ca bază, identitatea taxei nu ar fi avut importanță, deoarece fiecare marfă ar fi fost înregistrată separat la locul ei.

Alford, 122
Arias, G., 170
Arndt, P., 118
Aurelian, P.S., 19
Averescu, Al., 6
Barre, R., 23
Bastable, C., 57, 182
Bastiat, Fr., 295, 296, 313
Bickel, W., 57, 58, 207, 224, 225, 398
Bonn, M. J., 188
Bottini, L., 91
Brentano, L., 178, 290
Bujorică, I., 24
Byé, M., 23
Cabiatis, 187
Cairnes, J. E., 187, 188
Carano-Donvito, G., 103
Carey, H. Ch., 57, 295, 299, 314, 315, 321, 353, 375, 407
Cassel, G., 336, 342, 370
Castro, Josué de, 22
Cauwès, 181, 385
Cavés, R., 35
Ceaușescu, N., 20, 36
Chirot, D., 8
Cianci, E., 78
Colson, C., 94
Conrad, J. E., 58, 169, 390
Corbino, E., 102
Cornățeanu, N. D., 128
Crompton, G., 49, 280
D'Albergo, 78
Darwin, Ch., 54
Dechesne, L., 57, 60, 61
De Leener, 187
Dobrogeanu-Gherea, C., 19, 151
Drucker, P., 27
Edison, 121
Eminescu, M., 10, 19
Engels, Fr., 68
Eulenburg, F., 147, 341, 349
Evert, G., 88, 276, 285
Fellner, 157
Fossati, 282, 283
Francis, Fr., 57, 182, 276, 280, 285, 318, 384, 385,
Gangemi, 78
George, H., 61, 301, 325, 329
Ghandi, 45
Gide, Ch., 56, 60
Gigurtu, I., 6
Griffin, 61
Grunzel, J., 39, 57, 187, 188
Guernier, M., 34
Guiton, H., 23
Guyot, Y., 61
Hannum, 122
Harms, B., 403
Hasdeu, B. P., 19
Hecht, J., 87, 109, 276, 316, 370
Heckscher, E., 34
Helfferich, K., 60, 61
Hobson, J., 61, 146, 301, 340, 364, 370
Hoselitz, Bert., 23
Hugo, V., 390
Iancu, A., 23
Jahn, G., 390
Jenks, 328, 401, 407
Johnson, H., 35
Kellenberger, 255
Kemp, M. G., 35
King, G., 371—374
King, J. W., 160, 166, 336, 346, 352
Koch, F. von, 57
Lauderdale, 88
Levy, 382
Linder, S. B., 35
List, Fr., 33, 39, 45, 51, 56, 57, 59, 63, 133, 169, 174, 288, 397 —409

Loria, A., 102, 109, 212, 222—224
Love, J., 21
Magnette, 410
Manoilescu, M., 5—36, 44, 62, 172
Marțian, D. P., 19
Marx, K., 20, 31, 41, 46, 68, 98, 131, 163, 164, 167, 376
Meredith, 61
Michels, R., 44
Mill, J. St., 170, 182, 183, 186—188, 231, 266—268, 271, 275, 276, 286, 310, 379, 382
Mülhall, 333
Müller, A., 88, 111
Murgescu, Costin, 21, 23
Nechita, V., 24
Niculescu Cristea, 23
Nystron, 343
Ohlin, B., 21, 34, 39, 126, 127, 134, 148, 260, 287, 293
Oulès, F., 21, 93, 98, 100, 101
Pareto, V., 203, 205
Patten, N. S., 57, 88, 285, 294, 347, 365, 368
Perroux, Fr., 35
Pierre, R., 156
Piettre, A., 23
Pop, N., 24
Pralea, S., 24
Prebisch, R., 24
Predöhl, A., 351
Prokopowich, 157
Pupin, 157
Radu, V., 24
Reiser, J., 83
Ricardo, D., 21, 29, 31, 40, 41, 72, 73, 94, 99, 139, 140, 170—172, 186—197, 199, 203—210, 212—216, 218—221, 228, 238, 239, 242—244, 249, 251, 254, 266—268, 271, 272, 286, 292, 293, 309
Rist, Ch., 56, 177, 397, 405, 407
Robertson, J., 57
Roepke, W., 58
Russo, F., 52, 296
Samuelson, P., 34
Schmoller, G., 58, 316
Schultze-Gaevernitz, G. von., 166
Smith, A., 21, 31, 40, 41, 45, 57, 88, 89, 99, 140, 170—172, 178, 186—188, 192, 243, 251, 254, 268, 271, 272, 285, 293, 387, 389, 390, 391, 392—395, 408
Smitter, Ph. C., 8
Sombart, W., 21, 44, 303
Sommer, Louise, 169, 362
Spirito, U., 172
Sumner, W. G., 54—56, 59, 60, 177, 295, 296, 328, 366, 401
Tașcă, G., 23, 78, 79
Taussig, F., 57, 242, 249, 251, 259, 282, 302, 311, 312
Taussig-Pally, 249
Thiers, 388
Thomson, 401
Tiano, A., 35
Vernon, R., 35
Vinci, F., 76, 124
Viner, J., 21, 252, 254, 299
Wagemann, E., 21, 22, 336, 342
Walras, 197
Walter, F., 35
Woytinski, Wl., 86, 150, 152, 156—158, 331—333, 336—338, 342, 344, 345, 350, 381, 396
Zeletin, St., 9
Xenopol, A. D., 19

Acoperirea cererii de mărfuri a pieței autohtone, ca țel al sistemului protecționist 322 u.
agricultura, munca în 153
—, venitul ei 152 u.
— și industria 297 u.
— — —, apropierea dintre 351
— — —, contrastul dintre 161
— — —, paralelismul dintre 261
analiza producției brute și a producției nete 83 u.
— statistică a economiei românești 128
antagonismul și armonia intereselor 222
— intereselor și colaborarea internațională 364 u.
atenuarea diferențelor de productivitate 300
autarhia 365 u.
avantajele din comerț și avantajele din producție 266 u.
Balanța comercială 311 u., 317
— plăților 317
beneficiul național și forțele naționale utilizate 65 u.
— — și beneficiul întreprinzătorului 86 u.
— ramurei de producție 66
beneficii și pierderi naționale ca urmare a variațiilor productivității 304
Calculul producției nete 80 u.
calitatea activității productive 316
— muncii 108
— economică a muncii 317
cantitatea muncii 189, 219
— muncii și schimbul 188
capitalul
— artificial și natural 143 u.
— constant și variabil 68
—, factor al productivității muncii 128
— investit și variabil 68
— specific 125, 159, 219, 302
— în industrie și în agricultură 131 u.
— și diferențele în productivitatea muncii 134
— și tehnica 134
— și venitul național 135
capitalismul, critica acestuia 91 u.
coeficientul de calitate 146 u.
— — — mediu 148
— — —, regresul lui 167
— — —, variația lui 147
— superiorității calitative 261 u.
colaborarea internațională 367 u.
comerțul 331 u.
— individual și interstatal 178
— între state 179
— între subiecte economice 180
— mondial 338 u.
— și consumul, relația între 337
— — producția 339 u.
— — —, relația dintre 338 u.
— — —, avantaje și dezavantaje 229 u.
— — scumpirea prețului mărfurilor 332
comunismul 49
consumul intern 320 u.
cooperarea internațională 48
costul în bani și costul în muncă 183

costuri comparative 187
— — și comerțul internațional 183 u.
critica capitalismului 91
teoriei clasice a comerțului internațional 195 u.
Descentralizarea spațială a producției industriale 353 u.
diagrama productivității muncii 120
diferențiere a prețului muncii 47
— calitativă a muncii 47
— cîștigului 47
diferențele de productivitate a muncii 110 u.
— — — după statistică 111
diviziunea internațională a muncii 46 u., 376 u.
— — a muncii, principiul 186
doctrina liberului schimb, eroarea ei 182
dobînzile pasive și producția netă 80
domeniul statului ca graniță a protecționismului 325
Echilibrul condițiilor de schimb 73
— valorilor de schimb 189
echivalența (ecuația) comerțului internațional 44
v. comerțul
v. comerțul interstatal
v. comerțul mondial
economia românească, analiză statistică 128 u.
— schimbului și productivitatea muncii 138
ecuația schimbului 139
egalitatea între schimb și muncă 140
eroarea economiștilor neoclasici 249
evoluția istorică a productivității muncii 160 u.
— prețurilor în industrie și agricultură 346 u.
— productivității în industrie 162
exploatarea și comerțul internațional 140
— prin schimbul interstatal 44
exportul și productivitatea muncii 311 u.
extinderea naturală a sistemului protecționist 320 u.
Factorul cost și factorul cantitate 185
Ierarhia activităților productive 280 u.
importul țărilor industriale 349 u.
— și productivitatea muncii 311 u
impozitele și producția netă 80
industria
—, participarea la crearea venitului 344
— și agricultura 297
— — —, apropierea dintre 351 u.
— — —, contrastul 161
— — —, paralelismul între 261
—, mecanizarea progresivă 162
—, superioritatea calitativă 231
industrializarea țărilor agrare 370 u.
— și autarhia 365 u.
inferioritatea agriculturii 45
influența liberului schimb și a protecționismului asupra productivității 306 u.
insuficiența teoriilor protecționiste 48
interesul național 272
încetinirea progresului industrial 161
înmulțirea mai rapidă a producției decît comerțul internațional 335 u.
întocmirea tarifului vamal 59
Legea concentrării economiei naționale 212
— costurilor comparative 41
v. costuri comparative
— randamentului constant 256
— randamentului descrescînd 161 u. 255 u.
— venitului neproporțional 166
legitimarea protecției vamale 285 u.
liberul schimb ca constrîngere 379 u.
— — și productivitatea muncii 383 u.
— — — protecționismul 54, 294 u.
— — — soluția optimă 381 u.
— — — taxa vamală 54
Liga națiunilor, politica ei 361 u.
Marfa, productivitatea muncii aferentă ei 103 u.
marxismul 44
mecanizarea industriei 162
— — și capitalul specific 125
mercantilismul 56 u.
munca, cauză a valorii 73
— în agricultură 153
—, substanță a valorii 109
— întrebuințată și valoarea nou creată 99
Nomenclatura mărfilor de comerț internațional 410 u.
noțiunea bogăției și economia națională 173
Participarea agriculturii la avuția națională 157
plusvaloarea 84, 167
— industrială 388 u.
— liberului schimb al Ligii națiunilor 362
politica economică a Ligii națiunilor 362
— comercială internațională 231 u.
— producției naționale 234
premisele teoriei clasice a lui Ricardo 186 u.
prețul exterior și calculul producției nete 75 u.
— interior 75
— și protecționismul 286 u.
— — valoarea 175
prețurile pieței mondiale ca mărimi fixe 168
principiul diviziunii internaționale a producției 46
problema comerțului exterior 271
— — —, soluții succesive 262 u.
— — ca problemă de producție 182
— — individual și interstatal 178
— producției 271
procurarea capitalului 142
productivitatea, noțiunea generală 94, 95
— agriculturii românești 129
— capitalului 96
— definiție 97
— formule 141 u. 146 u.
— industriei românești 143
— medie a unei țări 279 u.
— relativă 143
productivitatea muncii 40, 41, 96, 219
— —, variațiile ei 351 u.
— — ca funcție a valorii de schimb 72
— — sinteză a întregii folosiri a factorilor de producție 99
— — — unitate comparativă 95
— — — unitate națională de valoare 122 u.
— —, definiții 96, 97
— —, definiție în formă aritmetică 107
— —, diagrama 119 u.
— — aferentă unei mărfi 105
— —, constanța ei relativă în industrie 159
— —, creșterea ei 163
— — economică 106
— —, evoluția ei istorică 160 u.
— — fizică 106 u.
— —, formula 146
— — „interioară" și „exterioară" 105
— — în economia schimbului 138 u.
— — — industrie și agricultură 150 u.
— — — industria americană 114
— — — industria bulgară 117
— — — industria germană 118
— — — industria olandeză 116
— — — industria română 115, 131
— — — agricultura română 131-132
— — într-o schemă ipotetică 133
— — în statele industriale și agrare 121
— — medie 103
— —, permanența ei 145
— —, stabilitatea ierarhiei ei 136 u.
— — și bogăția 99
— — — calitatea muncii 193
— — — cantitatea de muncă încorporată 103
— — — capitalul specific 134
— — — comerțul exterior 319
— — — legea randamentului descrescînd 255 u.
— — — legea superiorității comparative 207—208
— — — liberul schimb 304 u.
— — — intensitatea procesului de producție 98

— — — politica comercială 233
— — — prețurile 105
— — — producția internă 289
— — — schimbul 138
— — — teoriile economice 123 u.
— — — valoarea ei național-economică 99
— —, variabilitatea ei 126
producția brută, noțiunea 67 u.
— —, analiza ei 83 u.
— de mijloace de producție și bunuri de consum 340 u.
— netă 67 u.
— —, analiza ei 83 u.
— —, calculul ei 75, 80
— —, calculul pe prețuri interne și externe 75 u.
— — ca sumă 70
— —, formulă sintetică 85, 86
— —, noțiunea 40, 67
— —, noțiune derivată 75
— — reală 67 u.
— — — și calculul ei 67 u.
— — — — creșterea ei 335
— — și beneficiile 80
— — — cîștigul național 81
— — — comerțul mondial, relația 338
— — — comerțul internațional 94, 330 u.
— — — creșterea populației 335
— — — dobînzile pasive 80
— — — impozitele 80
— — — salariile 78 u. 86
— — — teoriile valorii 72
produsul net și fiziocratismul 387
proprietatea ca funcție socială 92
protecționismul 376
—, atenuarea lui 294 u.
— ca fenomen general 56 u.
— ca sistem 62
— exagerat 294 u.
—, limita lui naturală 324
—, lipsa unei teorii generale a lui 50
—, meritele lui 383 u.
—, teoria generală 53
—, teoria și practica 55 u.
—, problema teoretică 274 u.
— și evoluția prețurilor 297 u.
— — liberul schimb 58, 294 u.
puterea (capacitatea) de cumpărare internațională 177
— — — — creșterea ei prin liber schimb sau protecționism 363
Randamentul unei ramuri de producție 66, 67
v. legea randamentului descrescînd
v. productivitatea muncii
raportul de schimb internațional între statele agricole și cele industriale 44 u.
— între productivitatea industriei și a agriculturii 351
renta, scoborîrea ei 356
rentabilitatea medie și productivitatea muncii 128
— în industrie și agricultură 131
Salariul mediu și productivitatea munci 128 u.
— — în industrie și agricultură 129 u.
—, relativa lui stabilitate 163
— și producția netă 78, 86
scara productivității 274, 289
schema teoretică a comerțului internațional 224
schimbul inegal al muncii 44, 189
— interstatal ca exploatare 46
— între statele industriale și asigcole 46
— și producția
sistemul liberului schimb și teoria comerțului internațional 186
— protecționist 312 u.
— —, extinderea lui naturală 320
— —, justificarea lui 288
— —, limita naturală geografică 325 u.
— —, problema teoretică 274 u.
sistem de norme protecționiste 56
specializarea producției 47
stabilitatea ierarhiei productivității 136 u.
standarde 67
statistica comerțului exterior 410, 411
statul național ca unitate economică 173
subvenții, distribuirea lor 56 —60
superioritatea industriei 45
— calitativă a industriei 231
— structurală a industriei 134
Tarifele vamale, nomenclatura pentru 410
— — și știința economică 60
taxa vamală 288 u., 291
— educativă 401
—, lipsurile ei practice 59
— și liberul schimb 59
— — productivitatea muncii 366 u.
tehnica și capitalul specific 134
tendințele economice ale lumii 330 u.
teoria comerțului internațional 168 u., 274
—, principiul 210
— clasică 186 u.
—, critica teoriei clasice 195 u.
—, premisele teoriei clasice a lui Ricardo 189 u.
—, prima revizuire a teoriei lui Ricardo 195 u.
—, a doua revizuire 213 u.
— și sistemul liberului schimb 186 u.
teoria costurilor de producție 74, 187, 195 u.
— diviziunii internaționale a muncii și prejudecățile ei 376 u.
— echilibrului valorilor de schimb 73
— generală a protecționismului 274
— liberului schimb 187
— valorii și comerțului internațional 175 u
— — — producția netă 71
— și practica protecționismulu 55 u.
teoriile obiective ale valorii 31 u. v. valoarea
— protecționismului 48 u.
— — și insuficiența lor 48
Valoarea brută a producției 67
— preexistentă 67, 81 u.
— preexistentă și materiile prime 81
— preexistentă și forța motrice 82
— preexistentă și uzura instalațiilor 82
— producției nete 71
— —, aspectul ei intern și extern 72
— —, sensul ei național și social 123
— — și consumul de muncă 99
— — — costurile de producție 188
— și prețul 175 u.
variabilitatea productivității muncii 126
variațiile productivității 312
venitul mediu pe muncitor în industrie și agricultură 151
— agriculturii în diferite țări 154
— național în diferite țări 150 u.
— — și capitalul specific 134 u.
— — — venitul întreprinzătorului 90

BIBLIOGRAFIA
LUCRĂRILOR COMENTATE ÎN VOLUM

Arias, G.: *La nuova teoria del protezionismo dal prof. Manoilesco*, Rev. „La Gherarchia", Mailand, martie 1932.

Arndt, P.: *Der Schutz der nationalen Arbeit*, Jena, 1925.

Bastable, C.: *La théorie du commerce international*, Paris, 1900.

Bastiat, Fr.: *Protection et communisme*, Paris, 1840.

Bickel, W.: *Die ökonomische Begründung der Freihandelspolitik*, Zürich, 1926.

Bonn, M. J.: *Das Wesen der Weltwirtschaft*, „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik", Bd. 35, 1912.

Brentano, L.: *Das Freihandelsargument*, Berlin, 1901.

Cairnes, J. E.: *Some Leading Principles of Political Economy, newly expounded*, 1874.

Carano-Donvito, G.: *Una nuova teoria del protezionismo?*, „Industria Lombarda", nr. 24, 1932.

Carano-Donvito, G.: *La nuova teoria del protezionismo — I suoi presupposti e le sue consequenze*, „Industria Lombarda", nr. 37, sept 1932.

Carey, H. Ch.: *Principes de la science sociale*, Paris, 1861.

Cassel, G.: *Comunicare la Weltwirtschaftskonferenz*, Geneva, 1932.

Cauwès, P.: *Cours d'économie politique*, III-ème édit., Paris, 1927.

Chessa, F.: *La nuova teoria del protezionismo — L'evoluzione storica della dottrina protezionista*, „Industria Lombarda", nr. 49, dec. 1932.

Colson, C.: *Cours d'économie politique*. Encyclopédie des travaux publics, Paris, 1927.

Conrad, J. E.: *Grundriss der politischen Ökonomie*, Jena, 1923.

Corbino, E.: *Le grandi scoperte, la teoria del protezionismo*, Giornali degli Economisti, Roma, maggio, 1932.

Cornățeanu, N.: *Forschungen über die Rentabilität der rumänischen Landwirtschaft*, Rum. Inst. für Agrarforschung, Broschure, 16, București, 1935.

Crompton, G.: *The Tariff*, Macmillan, New York, 1927.

D'Albergo, E.: *La nuova teoria del protezionismo — Consequenze inammissibili*, „Industria Lombarda", nr. 39, sept. 1932.

Dechesne, L.: *Economie mondiale et protectionnisme*, Lüttich, 1927.

De Leener, G.: *Théorie et politique du commerce international*, Bruxelles.

Eulenburg, F.: *Probleme der deutschen Handelspolitik*, Jena.

Evert, G.: *Fünf Hauptargumente der Freihandeslehre*, Berlin, 1905.

Evert, G.: *Reichspolitik oder „Freihandelsargument"*, Berlin.

Feiler, A.: *Neue Weltwirtschaft. Die Lehre von Genf*, Frankfurt, 1927.

Fellner: *Einkommengestaltung in Österreich-Ungarn* (cit. după Woytinski, Bd. IV).

Fontana Russo, L.: *Traité de politique commerciale*, Giard, Paris, 1908.

Fossati, A.: *La teorie del Manoilesco e gli schemi teorici classici*, „Industria Lombarda", nr. 42/15 oct. 1932.

Francis, F.: *The Free Trade Fall*, Murray, London, 1926.

Gangemi, L.: *Discussioni inutili*. „Industria Lombarda", 45/5 nov. 1932.

George, H.: *Protection ou libre-échange*, Guillaumin, Paris, 1888.

Gide, Ch., Ch. Rist: *Histoire des doctrines économiques*, Sirey, Paris, 1920.

Grunzel, J.: *Zur Theorie des Schutzzolles*, „W. A."*, Jena, Bd. 13/1918, 33/1929.

Guyot, Y.: *La comédie protectionniste*, Paris, 1903.

Harms, B.: *Die Zukunft der deutschen Handelspolitik*, Jena, 1925.

Hecht, J.: *La vraie richesse des Nations*, Giard, Paris, 1925.

Helfferich, K.: *Handelspolitik*, Leipzig, 1901.

Hirst, F. W.: *Safeguarding and Protection in Great Britain and the United States*, London, 1927.

Hobson, J.: *International Trade*, Methuen, London, 1904.

Jahn, G.: *Freihandelslehre*. Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

Jenks: *Henry Carey als Nationalökonom*, Jena, 1885.

Kellenberger, von: *Zur Theorie von Freihandel und Schutzzoll*, „W. A." 1916.

King, Isbell W.: *The Wealth and Income of the People of U.S.A.*, Macmillan, New York, 1923.

Koch, F. von: *On the Theories of Free Trade and Protection*, London, 1922.

Lehr, J.: *Schutzzoll und Freihandel*, Berlin, 1927.

List, Fr.: *Das nationale System der politischen Ökonomie*, Fischer, Jena, 1922.

Loria, A.: *Un nuovo teorico del protezionismo*, „Rivista Bancaria", Milano, febr. 1930.

Loria, A.: *Il protezionismo sul vero terreno economico*, „Rivista Bancaria", Milano, aug. 1930.

Loria, A.: *La nuova teoria del protezionismo*, „Industria Lombarda", nr. 40/1 oct. 1932.

Manoilescu, M.: *Il protezionismo sul vero terreno economico*, „Rivista Bancaria" (răspuns lui A. Loria), 15 aug. 1930.

Manoilescu, M.: *Il protezionismo e il suo teorico — Una lettera dell'ex ministro romeno prof. M. Manoilesco* (răspuns lui Carano-Donvito) „Industria Lombarda", 27 aug. 1932.

Manoilescu, M.: *La nuova teoria del protezionismo ed i suoi critici. La risposta del prof. M. Manoilesco.* 1 — *Attacchi e critiche generali*, „I. L.", 7 ian. 1933; 2 — *Critica della nozione di produttivita*, „I. L.", 11 febr. 1933; 3 — *Un preteso errore nel calcolo della produzione netta* „I. L.", 18 febr. 1933; 4 — *Non vi è produttivita intrinseca? — Applicazioni e conseguenze della teoria*, „I. L.", 25 febr. 1933; 5— *„Naturalità" e „produttività" — Conclusione*, „I. L.", 11 mart. 1933.

* „W. A." = „Weltwirtschaftliches Archiv".

Manoilescu, M.: *Les antagonismes matériels et l'unité spirituelle de l'Europe*, Reale Accademia d'Italia: Convegno di scienze morali e storiche, Roma, 14—20 nov. 1932.
Manoilescu, M.: *Zusammenarbeit zwischen Ost- und Westeuropa auf neuer Grundlage*, „W. A.", mart. 1935.
Manoilescu, M.: *Arbeitsproduktivität und Aussenhandel*, „W. A.", iul. 1935.
Manoilescu, M.: *Die theoretische Problematik des Aussenhandels*, Synthese-Beweisführung-Polemik, „W. A.", ian. 1940.
Manoilescu, M.: *Productivitate și rentabilitate în economia românească*, „Bul. Institutului Economic Românesc", ian—iun. 1941.
Manoilescu, M.: *Doctrinele și teoriile noastre în lumina criticii* (răspuns d-lui prof. G. Tașcă), „Analele Economice și Statistice", nr. 3—5, 1937.
Marx, K.: *Das Kapital*, 4 Auflage, Verlag Otto Meissner, Hamburg, 1890.
Marx, K.-Fr. Engels: *Opere*, vol. 3, Editura Politică, București, 1966.
Mehring, Otto von: *Theorie des Aussenhandels*, Fischer, Jena, 1933.
Mensel, A.: *List und Marx*, Fischer, Jena, 1928.
Michels, R.: *Die wirtschaftliche Bedeutung der römischen Europa-Tagung*, „W. A.", Bd. 37, 1933.
Mill, J. St.: *Grundsätze der politischen Ökonomie*, 3 Deutsche Ausgabe, Bd. II, Leipzig, 1869.
Müller. A.: *Die Elemente der Staatskunst*, Berlin, 1809.
Müller, V.: *Englans Industrie am Scheidewege*, Berlin, 1928.
Nogueira, O.P.: *Em torno da tarefa aduaneira*, São Paulo, 1931.
Ohlin, B.: *Protection and Non-competing Groups*, „W. A.", Bd. 33, 1931.
Ohlin, B.: *Interregional and international Trade*, Harvard, 1933.
Oulès, F.: *Le problème du commerce international*, Paris, 1934.
Page, W. T.: *Making the Tariff in the United States*, New York, 1924.
Pannone, A.: *Rassegna Bibliografica delle scienze giuridiche, sociali e politiche*, Napoli, 1933.
Pareto, V.: *Manuel d'Economie Politique*, Giard, Paris, 1927.
Patten, N. S.: *Les fondements économiques de la protection*, Giard, Paris, 1899.
Pierre, R.: în „Le Journal des Economistes", Paris, 15 iul. 1928.
Predöhl, A.: *Studie über die Industrialisierung Russlands*, „W. A.", 1932.
Pulsford, E.: *Commerce and the Empire: 1914 and after*, London, 1917.
Reiser, J.: *L'organisation du contrôle et la technique des vérifications, comtables.*
Ricardo, D.: *Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung*, Leipzig, 1877.
Ricardo, D.: *Opere alese*, Editura Academiei R. P. R., 1959.
Robertson, I.: *The Political Economy of Free Trade*, King, London, 1928.
Roepke, W.: *Die internationale Handelspolitik nach dem Kriege*, Jena, 1923.
Roepke, W.: *Schutzsystem*, Handwörterbuch des Staatswissenschaften, Bd. VII.
Rüstow, Al.: *Schutzzoll oder Freihandel*, Frankfurt/M., 1925.
Schlessinger, R.: *Die Zollpolitik der Vereinigten Staaten von America*, Jena, 1926.

Schmoller, G.: în „Verhandlungen der 6-ten Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik", Leipzig, 1879.
Schonebeck, V.: *Zoll und Inlandpreise*, Berlin, 1926.
Schultze-Gaevernitz, G. von: *La grande industrie*, Paris, 1896.
Signorelli, G.: *La nuova teoria del protezionismo — Fonte di impoverimento economico*, „I. L.", 38/17 sept. 1932.
Siegert, R.: *Industrie und Handelstagung*, Berlin, 1927.
Smith, A.: *Recherches sur la nature et la cause de la richesse des nations*, Paris, 1843.
Smith, A.: *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, Ed. Acad. R.P.R., 1962—1965.
Sombart, W.: *Die europäische Krisis vom ökonomischen Standpunkt*, Convegno di scienze morali e storiche, Roma, 1932.
Sommer, A.: *Friedrich Lists System der politischen Oekonomie*, Jena, 1927.
Sommer, Louise: *Freihandel und Schutzzoll in ihrem Zusammenhang mit Geldtheorie und Währungspolitik*, „W. A.", Bd. 24, 1926.
Sommer, Louise: *Neugestaltung der Handelspolitik*, Berlin, 1935.
Sumner, W. G.: *Le protectionnisme*, Guillaumin, Paris, 1886.
Tașcă, G.: *Liberalism și corporatism*, „Analele economice și statistice", nr. 1—2, București, 1937.
Taussig, F.: *Principles of Economics*, Macmillan, New York, 1925.
Taussig-Palyi: *Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen.*
Vinci, F.: *Gli scambi internazionali e le teorie di Manoilesco*, „Rivista italiana di statistica, economia e finanze", dec. 1932.
Viner, J.: în „The Journal of Political Economy", USA, febr. 1932.
Wagemann, E.: *Struktur und Rhytmus der Weltwirtschaft*, Hamburg, 1931.
Wagner, A.: *Agrar und Industriestaat*, Berlin, 1902.
Walras, L.: *Un économiste inconnu*, „Journal des économistes", Paris, 1885.
Wergo, H.: *Freihandel und Schutzzoll als Mittel staatlicher Machtentfaltung*, Jena, 1928.
Wernicke, J.: *System der nationalen Schutzpolitik nach Aussen*, Jena, 1896.
Woytinski, W1.: *Die Welt in Zahlen*, Berlin, 1926.
Wright, G.: *Sugar in Relation to the Tariff*, New York, 1924.
* * *: Geneva International Conference: Official Reports, 1927.
* * *: International Free Trade Congress in Frankfurt a.M., 1922.
* * *: Ligue des Nations (B.I.T) — Enquête sur la Production Genève, 1925.

Reviste: Economologos Athinou (prof. A. Andreades) 1932; Economia Roma (E. Cianci) 1931; Honi Ipar (G. Sandor) Budapest, 1930; Kazgazdasagi szemle — Budapest (V. Istvan) 1930; Leonardo — Milano (Ugo Spirito), 1932; L'Economie internationale — Paris (R. Millienne) 1929; Revue économique internationale — Brussel (L. Hennebicq) 1930; Revue d'économie politique — Paris (W. Oualid) 1929; Rivista di politica economica — Roma (L. Bottini) 1932; Pester Loyd — Budapest (E. Hantos) 1930; Revue internationale de Sociologie — Paris (E. Dérobert) 1931; Szazadunk — Budapest (K. Sandor) 1930; The American Economic Revue — U.S.A. (Paswolsky) 1932.

POSTFAȚĂ

Scris în limba franceză și publicat în editura Giard din Paris în august 1929, volumul cu care Mihail Manoilescu își face debutul internațional în științele economice evoluează în 1931, prin edițiile engleză, portugheză și italiană — cu unele ușoare modificări, neesențiale însă — spre forma mult mai cuprinzătoare a ediției germane din 1937 [1].

Pentru străinătate, exceptînd puținii cunoscători ai vieții politice românești, autorul era un necunoscut, iar apariția lucrării lui, în colecția rezervată traducerilor în limba franceză a operelor străine consacrate, o reală surpriză. În realitate însă „necunoscutul", pentru cercurile științifice și universitare din Apus, publicase pînă la apariția volumului în limba franceză un important număr de studii între care 25, însumînd peste 1 000 p., în strictă legătură cu politica și activitatea economică a României [2].

Din 1929 pînă la apariția ediției germane, lucrarea a făcut obiectul a numeroase recenzii, analize și studii critice. O evidență a acestora, alcătuită în 1936 de asistentul profesorului și completată de noi cu aparițiile ulterioare, ilustrează interesul cu care a fost primită lucrarea în principalele țări europene. Indicarea lor, nesemnificativă chiar în 1937, ar fi fără nici un sens astăzi cînd lucrarea economistului român cunoaște numeroase luări de poziție și comentarii ale celor mai autorizați exponenți ai științei economice; ea a fost abandonată reținîndu-se însă în bibliografie principalii autori și lucrările lor invocate de M. Manoilescu.

[1] Manoïlesco, Mihail: *Théorie du protectionnisme et de l'echange international*, Bibliothéque Internationale d'Économie Politique, 382, p. Ed. M. Giard, Paris, 1929; *The Theory of Protection and International Trade* XXXI + 226 p., P. S. King & Son, London, 1931; *Theoria do proteccionismo e da permuta internacional*, 353 p., Sao Paulo, 1931; *Die nationalen Produktivkräfte und der Aussenhandel. Theorie des internationalen Warenaustausches*, 400 p., Junker und Dünnhaupt, Verlag, Berlin, 1937.

[2] Vezi Anexa: *M. Manoilescu — Bibliografie selectivă*, poz. 1—25 incl.

În manuscrisul unei ediții românești, încheiat în iulie 1944, autorul intenționa să includă în volumul său referințe și comentarii cu privire la 16 lucrări apărute în străinătate, în intervalul 1933—1940, în care teoriile sau ideile sale economice erau implicate. Însușindu-ne componenta bibliografică a acestei intenții, am completat documentația sa cu ceea ce au consemnat în lucrările lor economiștii români și străini, realizînd astfel o aproximativă evidență — *suplimentară față de bibliografia volumului* — care confirmă judecățile de valoare ale prof. M. Todosia și orientează cititorul asupra interesului acordat operei fundamentale a prof. M. Manoilescu. Am precedat acest material de înscrierea cronologică a lucrărilor publicate de la debutul său ca economist (1919) pînă la ultima sa contribuție științifică (1947), materializîndu-i astfel cei 28 de ani de activitate în acest domeniu. Rezultatul s-a concretizat în anexata *Bibliografie selectivă — De și despre M. Manoilescu* — care sperăm că va fi utilă atît actualilor cît și viitorilor noștri economiști.

În ceea ce privește lucrarea pe care Editura Științifică și Enciclopedică o pune la dispoziția cititorilor români, sînt de precizat următoarele: textul acesteia reprezintă traducerea integrală a versiunii germane din 1937, care se deosebește de ediția princeps (Paris, 1929) prin dezvoltările necesitate de combaterea criticilor italiene și unele nuanțări ale expunerii, dar, mai ales, prin titlul dat volumului. Cu excepția adaptării prefeței, singurele abateri de la litera și structura ediției germane privesc:

— Înlocuirea punctului 14 (§ 72, 73) cu textul redactat de autor pentru intenționata sa ediție românească: „Analiza statistică a economiei românești în anul 1937".

— Introducerea echivalentelor românești ale citatelor făcute de autor din K. Marx (4 Auflage, Hamburg, 1890), D. Ricardo (Leipzig, 1877) și A. Smith (Paris, 1843) cu versiunile respective din cele mai recente ediții în limba română ale operelor acestor clasici.

— Includerea în textul principal a unor dezvoltări din notele volumului, spre a accentua cursivitatea expunerii — una dintre dorințele testamentare ale autorului.

— Întocmirea Bibliografiei volumului, componentă obligatorie a ediţiilor anterioare, ca de altfel a oricărei lucrări ştiinţifice, inexplicabil absentă în ediţia germană.

Structurată astfel, avem convingerea că prima ediţie românească a lucrării fundamentale a profesorului Mihail Manoilescu se situează la un nivel evident superior celor precedente, publicate în limbi străine.

Prof. Dr. Valeriu Dinu

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

— De şi despre MIHAIL MANOILESCU —

I. Lucrări economice ale Prof. M. Manoilescu

Manoilescu, M. — *Problema despăgubirilor de război şi în special a celor cuvenite industriei*, „Bibl. Inst. Social Român", nr. 8, Bucureşti, 1919.

— *Politica statului în chestiunea refacerii industriale*, „B.I.S.R.", nr. 13, Bucureşti, 1920.

— *Contribuţia culturii generale la formarea concepţiei tehnice*, „Bul. A.G.I.R.", Bucureşti, 1920.

— *Către o nouă legislaţie industrială*, „Bul. Industriei", nr. 4—5, Bucureşti, 1920.

— *Izvoarele de energie şi aşezarea geografică a diferitelor industrii în România*, „Bul. Soc. Regale Rom. de Geografie", tom 40, Bucureşti, 1921.

— *Importanţa şi perspectivele industriei în noua Românie*, Bucureşti, 1921.

— *Regimul impozitelor faţă cu producţia naţională*, „Reforma Socială", Bucureşti, 1921.

— *Problema creditului industrial în România*, „Poporul", Bucureşti, 1922.

— *Silvicultura şi tehnica*, „Naţionala", Bucureşti, 1922.

— *Fapte şi orientări în politica industrială*, „Poporul", Bucureşti, 1922.

— *Ţărănism şi democraţie*, Bucureşti, 1922.

— *Probleme fundamentale ale dezvoltării noastre industriale*, Tiparul românesc, Bucureşti, 1922.

— *Refacerea economică prin exploatarea intensivă a petrolului — O nouă politică de rezerve a energiilor*, „Arhiva pt. ştiinţa şi reforma socială", Bucureşti, 1923.

— *Politica producţiei naţionale*, „Cultura naţională", Bucureşti, 1923.

— *Raport asupra îmbunătăţirii situaţiei financiare a ţării*, „Poporul", Bucureşti, 1923.

— *Neoliberalismul*, în vol. *Doctrinele partidelor politice*, Bucureşti, 1923.

— *Cum putem reînvia leul aur?*, „Cultura naţională", Bucureşti, 1923.

— *Problema bugetară*, „Lupta", Bucureşti, 1924.

— *Organizarea financiară a economiei naţionale*, Bucureşti, 1924.

— *Finanţele statului în dependenţă de politica economică*, „Îndreptarea", Bucureşti, 1925.

— *Considerații și propuneri asupra impozitelor în România*, „Îndreptarea", București, 1925.
— *Naționalismul în politica economică*, „Țara noastră", an VI, Cluj, 1925.
— *Substratul economic al intelectualității noastre*, „Țara noastră", an VI, Cluj, 1925.
— *Criterii sociale în finanțele publice*, „Arhiva pt. știință și reformă socială", București, 1926.
— *O mărturisire de credință*, București, 1926.
— *Salarizare și armonizare*, București, 1927.
— *Problemele comerciale și industriale actuale*, „Bul. Uniunii camerelor de comerț", 1929.
— *La situation économique de la Roumanie en 1929*, Rapport du Président du Comité national roumain au Président de la Chambre de Commerce Internationale, Bucarest, 1930.
— *La trève douanière*. Réponse adressée au Président de la Chambre de Commerce Internationale, București, 1930.
— *Cartelurile și raționalizarea*, în „Raționalizarea sub diferite aspecte", București, 1930.
— *Un program de politică economică*, 1930, București.
— *Observațiile Comitetului național român asupra Anteproiectului Convenției Internaționale a armistițiului vamal*, București, 1930.
— *Le régime préférentiel. Discours prononcé à la 2-ème Conférence pour l'action économique concertée, convoquée par la Société des Nations*, (text rom.) în „Independența economică", nr. 4, București, 1930.
— *Previziunea economică în țările agricole*, în „Problemele previziunii economice", București, 1930.
— *Il protezionismo sul vero terreno economico* (Răspuns lui A. Loria), „Rivista bancaria", Milano, 15 aug. 1930.
— *O nouă concepție a protecționismului industrial*, „Independența economică", nr. 2, 1930 (Trad. fr. și engl. „Monitorul oficial", 1931, germ. 1932, bulg. 1933).
— *L'équilibre économique européen*, 1931 (trad. rom. și eng. „Monitorul oficial", 1932).
— *Întoarcerea la ogor*, Ateneul „N. Iorga", București, 1931.
— *Sindicalizarea legală a industriașilor*, în colab. cu Gr. Manoilescu, București, 1932.
— *Politica economică a României față de depresiunea monetară mondială*, „Monitorul oficial", București, 1932.
— *O lege economică reacționară*, „Monitorul oficial", 1932.
— *Rationalisation de la production et du commerce danubien. Mémoire présenté à la Réunion d'Innsbruck pour la coopération économique des Pays Danubiens*, le 10 Avril 1932.
— *Metoda în economia politică*, „Monitorul oficial", 1932.
— *Criza agricolă în cadrul internațional*, București, 1933.
— *Il protezionismo e il suo teorico — Una lettera dell'ex ministro romeno prof. M. Manoilescu* (Răspuns lui Carano-Donvito), „Rivista Industria Lombarda", Mailand, 27 aug. 1932.
— *La nuova teoria del protezionismo ed i suoi critici. La riposta del prof. M. Manoilesco:*
1. Attacchi e critiche generali, „Industria Lombarda", 7 ian. 1933.
2. Critica della nozione di produttività — idem, 11 febr. 1933.

3. *Un preteso errore nel calcolo della produzione netta*, idem, 18 febr. 1933.
4. *Non vi è produttività intrinseca? Applicazioni e consequenze della teoria*, idem, 25 febr. 1933.
5. *„Naturalità" e „produttività" — Conclusione*, idem, 11 mart. 1933.
— *L'impératif de la crise. Communication au Congrès de Vienne, mai 1933*, „Monitorul oficial", 1933.
— *Regimul nostru fiscal și asigurările sociale*, „Monitorul oficial", 1933.
— *Die Zersplitterung und Wiederergänzung der Weltwirtschaft* „W.A.", Bd. XXXVII, Jena, 1933.
— *Contribution technique à la compréhension de la crise mondiale*, „Goemaere", Bruxelles, 1933.
— *Les antagonismes matériels et l'unité spirituelle de l'Europe*. La 2-ème Conférence de la Fondation „Alessandro Volta", Roma, 1933. Text german în „Europäische Revue", IX, 1933.
— *Curs de economie politică*, București, 1933.
— *Gîndirea europeană la Congresul din Roma*, București, 1933 (trad. fran. și germ. Paneuropa Verlag, Wien, 1933).
— *L'inquiétude européenne et le Congrès de Rome*, Paris, 1933.
— *Unitatea spirituală și economică a Europei*, București, 1933.
— *Spațiul economic corporativ*, „Analele economice și statistice", nr. 1—3, 1934.
— *Autarhie economică*, „Analele economice și statistice", nr. 7—9, 1934.
— *Le siècle du corporatisme — Doctrine du corporatisme intégral et pur*, Paris, Alcan, 1934.
— *Pentru apărarea industriei și comerțului*, București, 1934.
— *Zusammenarbeit zwichen Ost — und Westeuropa auf neuer Grundlage*, „Weltwirtschaftliches Archiv", Jena, martie 1935.
— *Pacea economică mondială*, „Lumea nouă", nr. 5, 1935.
Eminescu economist, „Rev. Fundațiilor", București, 1935.
— *Două reforme înrudite: Camerele de comerț și învățămîntul industrial*, „Monitorul oficial", 1936.
— *Un plan de organizare a creditului național*, București, 1936 (cu trad. germ.).
— *Sinteza economiei românești*, în „Roumanie, guide économique", București, 1936.
— *Potențialul românesc neutilizat*, „Monitorul oficial", 1936.
— *Genèse et destinée du corporatisme contemporain*, „Revue des Sciences Morales et Politiques", Mars-Avril, Paris, 1936.
— *Die geistige und wirtschaftliche Autarchie Osteuropas*, „Europäische Revue", Dezember, Stuttgart, 1936.
— *Le financement des travaux publiques et leur effet comme stimulant économique dans les pays agricoles*, „Monitorul oficial", 1937.
— *La loi roumaine pour l'harmonisation des traitements publics et son rôle dans la construction du budget*, Conférence à la Faculté de Droit de Paris, „Annales de Finances publiques de l'Institut de Droit comparé de l'Université de Paris", 1937.
— *Sur la politique d'industrialisation de la Roumanie*, „Les Annales Economiques", Paris, 1937.
— *Tehnicitate și productivitate agricolă*, București, 1937.

— *La nécéssité d'une terminologie unifiée pour la science économique*, Congrès International des Sciences Économiques, Paris, 1937 (trad. rom. „Monitorul oficial").
— *Doctrinele și teoriile noastre în lumina criticii* (Răspuns d-lui prof. G. Tașcă), „Analele Economice și Statistice", nr. 3—5, 1937.
— *Lupta între două veacuri*. Ultimul răspuns d-lui prof. G. Tașcă, „Analele Economice și Statistice", aprl.—iun. 1938.
— *Metoda matematică și problema voinței omenești în economie*, „Monitorul oficial", 1938.
— *Mehr Industrie in den Agrarländern?*, „Internationale Agrar Rundschau", Sept., Berlin, 1938.
— *Ideea de plan economic național*, „Monitorul oficial", 1938.
— *Încercări în filosofia științelor economice*, „Monitorul oficial", 1938.
— *Zur Frage der Industrialisierung der Agrarländer*, „Braune Wirtschaft-Post", Heft 42, Berlin, 1938.
— *Evoluția economiei industriale*, Enciclopedia României, vol. 3, București, 1938.
— *Die drei Europa*, „Europäische Revue", Sept., Sttutgart, 1939.
— *Pour un vocabulaire international de la science économique. Essai de définition de ces trois notions axiales: utilité, valeur, richesse*, „Revue d'Économie Politique", tome LIII, nr. 5—6, Paris, 1939.
— *Solidaritatea economică a estului european*, București, 1939.
— *Productivitatea viticulturii*, „Pagini agrare și sociale", XVI, nr. 6, București, 1939.
— *Das wirtschaftliche und soziale Dreieck der Agrarstaaten die Stadt, das Dorf, das Ausland*, „Internationale Agrar Rundschau", Juni, 1940 (și trad. franc.).
— *Mobilizarea industrială*, „Monitorul oficial", 1940.
— *Die theoretische Problematik des Aussenhandels*. Synthese — Beweisführung-Polemik. „W. A.", Jena, ian. 1940.
— *Productivitate și rentabilitate în economia românească*, „Bul. Ins. Economic Românesc", ian.—iunie 1941.
— *Rostul și destinul burgheziei românești*, Ed. Cugetarea, București, 1942.
— *Europa sud-estică în marele spațiu economic european*, București, 1942.
— *Politica prețurilor și monedei în Germania*, București, 1943.
— *Producțiunea în raport cu mărimea exploatărilor agricole*, „Pagini Agrare și Sociale", nr. 1—2, București, 1944.
— *Auttour de la définition de la valeur*, „Revue d'économie politique", Paris, 1946.
— *Productividad del trabajo y comercio exterior*, „Economia" VIII, Santiago de Chile, 1947.

II. Lucrări care conțin referiri la opera științifică a prof. M. Manoilescu

Andrews, Oscar Alvárez: *Historia del desarrollo industrial de Chile*, Santiago, 1936.
Barre, Raymond: *Economie politique*, vol. II, Paris, 1970.

Beier, Dietrich: *Die Theorie des peripheren Wirtschaft nach Raul Prebisch*, Berlin, 1965.
Brinkmann, Karl: *Mihail Manoilescu und die klassische Aussenhandels-Theorie*, „W.A.", Sept. 1938.
Bujorică Ion, Napoleon Pop, Vasile Radu: *Eficiența economică a comerțului exterior. Probleme teoretice și metodologice*. Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1983.
Byé Maurice: *Relations économiques internationales*, IV-ème edition entierment refondue par G. Destaune de Bernis. Précis Dalloz, 1983.
Caetano, Marcelo: *Lições de Direito corporativo*, Lisabona, 1935.
Castro, Josué de: *Le livre noir de la faim*, Paris, 1961.
Chirot, Daniel: *Corporatism, Socialism, an Development in Romania*, „Sociologisch Tijolschrift", Amsterdam, 5/3, 1978.
Condlife, J. B.: recenzie în „The Economic Journal", martie 1933.
Corden, W. M.; *Recent Developments in the Theory of International Trade*, Princeton University, 1965.
Dalamas, B. V.: *La théorie du commerce international* (cap. „La théorie protectionniste de Mihail Manoïlesco"), Paris, 1940.
Dalamas, B. V.: *La réorganisation de l'économie mondiale. Histoire des doctrines de Smith et List à Cassel et Manoilesco*, Paris, 1947.
Dinu, Valeriu: *Die Landwirtschaft Rumäniens unter dem Druck der Krisen*, Ed. Bucovina, București, 1933.
Do Aunes, Eduardo: *La reforma corporativa del Estado*, Madrid, 1935.
Franges, Otto: *L' industrialisation des pays agricoles du sud-est de l'Europe*, „Revue économique internationale", iul. 1938.
Fröhlich, Otfried: *Wirtschaftliche Rechtfertigung des Schutzzolles zu Manoilescos Zolltheorie*, „W. A.", Sept. 1938.
Gondra, Luis Roque: *El teorema ricardiano de los costos comparados*, „Revista de Ciencias Economicas", Buenos Aires, oct. 1937.
Gravel, Walter: *Der Zwang zur Industrialisierung*, „Braune Wirtschaftspost" Berlin, 1938.
Grävel, Walter: *Gebundener Aussenhandel*, ibid. 1938.
Gual Villalbi, Pedro: *Teoria de la politica comercial exterior*, Madrid, 1940.
Guernier, Maurice: *Tiers-monde; trois quarts du monde*, Rapport au Club de Rome, Dunod, Paris, 1980.
Guitton, Henri: *Le protectionnisme des petites nations Manoilesco*, în „Economie politique", Dalloz, Paris, 1960.
Guitton, Henri: *Economie politique, la monnaie, la répartition, les relations internationales*, ed. X, Paris, 1974.
Haberler, Gottfried von: *The Theory of International Trade*, ed. X, London, 1968.
Hecker, Edgar Mahn: *Sobre los argumentos proteccionistas de List y Manoilesco*, „Economia", VI/17, Santiago, 1945.
Hecker, Edgar Mahn: *Productividad del Trabajo y Comercio Exterior*. Una nueva Contribucion a la Teoria del Comercio Internacional — Por el Profesor Mihail Manoilesco — „Economia", VIII, 1-2 Santiago de Chile, 1947.
Herisson, Ch. D.: *Autarchie, Economie complexe, Politique commerciale rationelle. Contribution à l'étude des doctrines du commerce international*, Paris, 1937.

Herzog, Richard: *Das Problem einer Theorie des Protektionismus zu Manoilescos Buch über den Aussenhandel*, „Finanz Archiv" Bd. 6, nr. 3, 1938.
Higinio, Paris Erguilaz: *Teoria de la economia nacional*, cap. VIII, La Doctrina nacional sobre el comercio exterior, Madrid, 1945.
Hoselitz, Bert F. ș.a.: *Theorie of Economic Growth*, New York, 1965.
Iancu Aurel: *Schimburile economice internaționale. O analiză critică a teoriei înzestrării națiunilor cu factori de producție*. Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1983.
Ivanciu, N.: *Doctrina marxistă și teoriile unor economiști burghezi români*, „Probleme economice", XX, iul. 1967.
Ivanciu, N.: *Opinii cu privire la gîndirea economică burgheză din România interbelică*, „Lupta de clasă", XLVIII, febr. 1968.
Ivanciu, N: *Capitalul lui Marx și contemporaneitatea* (cap. *Karl Marx și economiștii noștri*), Ed. Politică, 1967.
Janos, Andrew C: *The One-Party State and Social Mobilization: East Europe between the Wars*, în „Authoritarian Politics in Modern Society", New York, 1970.
Janos, Andrew C: *Modernization and Decay in Historical Perspective: The Case of Romania*, în „Social Change", Berkeley, 1978.
Johnson, Harry G.: *Trade, Growth and the Balance of Payments*, North Holland, 1965.
Johnson, Harry G.: *Economic Nationalism in old and new States*, London, 1968.
Johnson, Harry G.: *International Trade Theory*, în „International Encyclopedia of the Social Sciences", vol. 8, London, 1968.
Kalecki, Michal: rec. la *Die nationalen Produktivkräfte und der Aussenhandel*, „The Economic Journal", London, 1938.
Kindleberger, Charles P.: *Foreign Trade and the National Economy*, Yale, 1962.
La Jugie, Joseph: *Les doctrines économiques*, PUF, Paris, 1967.
Lecner, Georges de: *La corporation devant la doctrine et devant les faits*, „Revue d'économie politique", 1, Paris, 1936.
Love, Joseph L.: *Manoilescu, Prebisch and the Thesis of Unequal Exchange*, University of Illinois, 1985.
Love, Joseph L.: *Centro-Periferia e troca desigual: Origenes e crescimento de una doutrina econômica*, Dado 19, 1978.
Love, Joseph L.: *Raul Prebisch and the Origine of the Doctrine of Unequal Exchange*, University of Illinois, 1985.
Manoliu, Florin: *Bibliographie des travaux du Professeur Mihaï Manoïlesco*, București, 1936.
Manoliu, Florin: *Reflexiones acerca de algunas resistencias al desarrollo de la economia latinoamericana*, „Revista de Ciencias Económicas", 50/4, nr. 18, 1962.
Manoliu, Florin: *Comercio exterior y desarrollo de los paises de economia tradicional*, „Revista de Economia", Cordoba, 12/3—4, 1968.
Marchal, André: *Méthode scientifique et science économique*, Vol. I, Paris, 1952.
Murgescu, Costin: *Demisia lui Prebisch*, „Viața economică", dec. 1968.

Murgescu, Costin: *Mersul ideilor economice la români*, Ed. Științifică și Enciclopedică, București, 1987.
Myrdal, Gunnar: *Théorie économique et pays sousdéveloppés*, Paris, 1959.
Nechita, V.: *Mihail Manoilescu despre profilul industrial al României*, „Analele șt. ale Univ. Al. I. Cuza", Iași, 1968.
Nechita, V.: *Doctrina economică și corporatistă a lui Mihail Manoilescu*, rez. teză doct. ASE, București, 1971.
Nechita, V.: *Mihail Manoilescu despre necesitatea industrializării României*, „Analele șt. ale Univ. Al. I. Cuza", Iași, 1974.
Niculescu Cristea: *Teoriile domnului Mihail Manoilescu asupra comerțului internațional și protecționismului*. Tip. „Universul", București, 1936.
Oulès, F. : *Nature des produits échangés et opportunité du commerce international*, Bruxelles, 1936.
Pareto, Vilfredo: *Manuel d'économie politique*, Genève, 1966.
Pereira, Pedro Teotonio: *A batalha do futuro*, Lisboa, 1937.
Pasdermadjan, H.: *Le gouvernement des grandes organisations*, Paris, 1947.
Perroux, François: *Capitalisme et communauté de travail*, Paris, 1938.
Perroux, François: *L'économie du XX-ème siecle*, PUF, Paris, 1961.
Perroux, François: *L'économie des jeunes nations*, PUF, Paris, 1962.
Philippide, Al. A.: *Manoilescu Mihail: Théorie du protectionnisme et de l'échange international*, „Viața Rom.", XXIII, 9—10, Iași, 1931.
Piettre, André: *Monnaie et économie internationale du 19-ème siècle à nos jours*, Paris.
Piettre, André: *Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines*, Paris.
Piettre, André: *Économie dirigée et commerce international*, Paris, 1935.
Pugliese, Mario: *Nacionalismo economico, comercio internacional bilateral e industrialización de los paises agricolas, desde el punto de vista de la economia argentina*, „Revista de Ciencias Economicas", 27/2, nr. 219, Buenos Aires, 1939.
Roberts, Henry L.: *Rumania, Political Problems of an Agrarian State*, Yale University, New Haven, 1951.
Röpke, Wilhelm: *Industrialisation des pays agricoles. Problème scientifique*, „Revue économique internationale", iul. 1938.
Ros Jimeno, José: *La teoria de Manoilesco sobre el comercio exterior Exposicion y critica*, „Anales de Economia", 1/2, Madrid, 1941.
Samuelson, Paul A.: *Economics*, Harvard, 1948.
Schmitter, Philippe: *Still the Century of Corporatism?*, „The Review of Politics", 36, ian. 1974.
Schmitter, Philippe: *Reflections on Mihail Manoilesco and the Political Consequences of Delayed-dependent Development on the Periphery of Western Europe*, in K. Jowitt, *Social Change in Romania, 1860—1940 — A Debate on Development in a European Nation*, Berkeley, California, 1978.
Schneider, Erich: *Über einige Grundfragen einer Lehre vom Wirtschaftskreis*, „W. A.", iul. 1938.

Sommer, Louise: *Pays agricoles-pays industriels: une antithèse perimée*, „Revue économique internationale", iul. 1938.
Stolper, W. F. și P A. Samuelson: *Protection and Real Wage*, în *International Trade*, Penguin Books, 1969.
Șuta Selejan, Sultana și N. Șuta: *Concepția lui Mihail Manoilescu despre comerțul internațional capitalist*, ASE, București, 1972.
Taşcă, George: *Liberalism, corporatism, intervenționism*, București, 1938.
Taşcă, George: *Mihail Manoilescu — Theorie du protectionnisme et de l'echange international*, „Arhiva pt. șt. și reformă socială", IX, nr. 1—3, București, 1930.
Todosia, Mihai: *Caracterul antinațional al teoriilor economice fasciste despre rolul economic al României*, „Probleme economice", XIX, nr. 6, București, 1966.
Todosia, Mihai: *Teorii burgheze din perioada interbelică cu privire la industrializarea României*, Iași, 1967.
Todosia, Mihai: *Curs de doctrine economice contemporane. Partea I*, Univ. „Al. I. Cuza", Iași, 1972.
Ururozqui, Manuel Fuentes: *La integracion economica de America Latina*, Madrid, 1967.
Viner, Jacob: *International Trade*, în „Encyclopedia of the Social Sciences", vol. 3, New York, 1935.
Viner, Jacob: *Studies of the Theory of International Trade*, New York, 1937.
Viner, Jacob: *International Economics*, Glencoe—Illinois, 1952.
Vonder Ropp: *Die Produktivität der Arbeit in Agrarländern* „Internationale Agrar-Rundschau", nr. 10—11, 1938.
Wagemann, Ernest: *Der neue Balkan: Altes Land-junge Wirtschaft (Manoilescu über Arbeitsproduktivität)*, Hamburg, 1939.
Weber, Adolf: *Volkswirtschaftslehre*, ed. V, München, 1933.
Zeletin, Ștefan: *Mihail Manoilescu: Țărănism și democrație*, „Arhiva pt. știință și reformă socială", IV, nr. 2, 1922—1923.

Celor de mai sus li se adaugă următorii 10 italieni menționați în *Bibliografia* lucrărilor comentate de M. Manoilescu în volumul său: *Arias G.; Carano-Donvito, G; Chessa, F.; Corbino, E.; D'Albergo, E.; Fossati, A.; Gangemi, L.; Loria, A; Pannone, A; Signorelli, G.*

TABLA DE MATERII

Prof. dr. Mihai Todosia: Mihail Manoilescu despre problemele dezvoltării complexului economic național din perioada interbelică. Contribuția acestuia în domeniul teoriei relațiilor economice internaționale 5
Prefața autorului la ediția din 1937 38

Capitol introductiv 43

1. Antiteza: știință economică și realitate economică 43
2. Insuficiența teoriilor protecționiste 48
3. Teoria și practica protecționismului 55

PARTEA I

Noțiunea de productivitate 65

1. Beneficiul național și forțele naționale utilizate 65
2. Noțiunea de producție netă 67
3. Producția netă și teoriile valorii 72
4. Calculul producției nete 80
5. Analiza producției brute și a producției nete 83
6. Beneficiul național și beneficiul întreprinzătorului 86
7. Noțiunea generală de productivitate 94
8. Productivitatea muncii 98
9. Productivitatea muncii aferentă unei mărfi 103
10. Productivitatea fizică a muncii și calitatea economică a muncii .. 106
11. Diferențele în productivitatea muncii 110
12. Diferențele de productivitate după statistică 111
13. Diferențele de productivitate în lumina teoriilor economice 123
14. Intercalare: Analiza statistică a economiei românești în anul 1937 128
15. Diferențele de productivitate într-un spațiu liberal ideal 133
16. Stabilitatea ierarhiei productivității 136
17. Productivitatea muncii în economia schimbului 138
18. Productivitatea capitalului 141
19. Coeficientul de calitate 146
20. Productivitatea muncii în industrie și în agricultură 150
21. Evoluția istorică a productivității muncii 160
22. Evoluția productivității în industrie 162

PARTEA A II-A

Teoria comerțului internațional 168

1. Introducere în partea teoretică 168
2. Prioritatea punctului de vedere teoretic 169
3. Statul național ca unitate economică 173
4. Valcarea și prețul 175
5. Problema comerțului individual și interstatal 178
6. Costul în bani și costul în muncă 183
7. Teoria comerțului internațional după Smith și Ricardo 186

8. Prima revizuire a teoriei lui Ricardo 195
9. A doua revizuire a teoriei lui Ricardo 213
10. Schema teoretică a comerțului internațional 224
11. Observație critică 244
12. Eroarea economiștilor neoclasici 249
13. Un caz special 255
14. Un instructiv exemplu concret 257
15. Paralelismul dintre industrie și agricultură 261
16. Avantajele din comerț și avantajele din producție 266

PARTEA A III-A
Teoria protecționismului și consecințele ei 274

1. Problema teoretică 274
2. Adevărata ierarhie a activităților productive 280
3. Legitimarea protecției vamale 285
4. Beneficii și pierderi naționale ca urmare a variațiilor productivității 304
5. Importul, exportul și balanța comercială, din punctul de vedere al productivității muncii 311
6. Extinderea naturală a sistemului protecționist — Consumul intern 320
7. Limita naturală geografică a sistemului protecționist — Teritoriul național 325

PARTEA A IV-A
Realități și judecăți economice 330

1. Tendințele economice ale lumii 330
2. Realitatea economică și tendința liberului schimb 361
3. Antagonismul intereselor și colaborarea internațională 367
4. Teoria diviziunii internaționale a muncii și prejudecățile ei 376
5. Revizuiri:
Fiziocrații 386
Adam Smith 389
List 397
— Anexă: O nomenclatură internațională a mărfurilor comerțului exterior 410
— Indice de nume 413
— Indice de materii 415
— Bibliografia lucrărilor comentate în volum 420
— Postfață 424
— Bibliografie selectivă: de și despre Mihail Manoilescu 427
— Tabla de materii 435

Redactor : CONSTANȚA RANGHEȚ
Tehnoredactor : OLIMPIU POPA

Bun de tipar : 2.03.1987. Apărut : 1987.
Coli tipar : 27.

Tiparul executat sub comanda nr. 1419 la
I. P. „13 Decembrie 1918",
str. Grigore Alexandrescu nr. 89—97,
București
Republica Socialistă România